

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

DE LA

GÉRANCE D'IMMEUBLES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

SOUTENUE LE 17 JUIN, A 10 HEURES

PAR

LOUIS CIROU

Avocat à la Cour d'appel de Paris

Président. M. PLANIOL, professeur.

Suffragants... { M. BOISTEL, professeur.
 { M. PIÉDELIÈVRE, professeur.



PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS
13, RUE SOUFFLOT, 13

1899

DE LA GÉRANCE D'IMMEUBLES

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

DE LA

GÉRANCE D'IMMEUBLES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

SOUTENUE LE 17 JUIN, A 10 HEURES

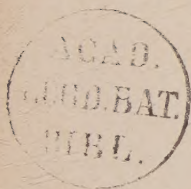
PAR

LOUIS CIROU

Avocat à la Cour d'appel de Paris

Président. . . . M. PLANIOL, professeur.

Suffragants. . . . { M. BOISTEL, professeur.
 { M. PIÉDELIÈVRE, professeur.



PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS
13, RUE SOUFFLOT, 13

—
1899

MEIS ET AMICIS

INTRODUCTION

Tout individu dont la profession habituelle consiste à s'occuper, moyennant salaire, des affaires d'autrui, litigieuses ou non litigieuses, et dont la spécialité s'annonce au public par une certaine publicité, est agent d'affaires. — On voit par cette définition que les variétés d'agences d'affaires sont nombreuses et d'importance variable. Il y a place, sur l'échelle, entre les agréés, les receveurs de rentes, dont les études occupent un personnel nombreux, et les plus humbles bureaux de contentieux, les plus petits bureaux de placement ou agences de renseignement, il y a place pour un grand nombre d'échelons. Tous jouent dans la société un rôle plus ou moins utile, mais presque toujours nécessaire ¹.

¹ Nous faisons allusion aux critiques qui ont été formulées contre certains agents d'affaires, notamment : les chercheurs et inventeurs de successions (Thiroux, *Des chercheurs de*

Nous nous proposons dans notre travail l'étude d'une des variétés d'agences d'affaires, qui, par les services considérables qu'elle rend aux particuliers et à la société, nous semble être une des plus importantes. Cette variété est connue dans la pratique sous le nom de gérance d'immeubles ou de gérance de propriétés. Après avoir montré son rôle économique, nous rechercherons le fondement juridique de cette profession. Puis nous étudierons les règles relatives à la formation, à la preuve, à l'extinction de ce contrat, pour arriver enfin aux obligations qu'il fait naître à la charge de chacune des parties contractantes, avec les questions de la réduction des salaires et de la responsabilité du gérant.

successions, *Revue pratique*, 1867), les bureaux de placement qui eurent à supporter des attaques si vives que souvent elles dégénérèrent en émeutes, les agences matrimoniales (Pierre Simplicie, *Les agences de mariage*, Paris, 1885).

CHAPITRE PREMIER

Rôle économique de la gérance d'immeubles.

— **Utilité privée. — Utilité publique. — A ces divers titres, elle mérite considération et protection. — Différents systèmes proposés.**

Dans le langage des affaires, on appelle gérant d'immeubles, l'individu qui concentre son activité, qui se spécialise dans la gestion de la fortune d'un ou de plusieurs particuliers. Tous les actes, tous les faits que nécessite la gestion pécuniaire de la fortune d'autrui, comme donner à bail, recevoir les loyers, placer les capitaux, en percevoir les revenus, en un mot, tous les actes d'administration, donnent lieu à des faits de gérance d'immeubles.

La profession des gérants d'immeubles est une profession toute récente, c'est une des variétés d'agences d'affaires que l'état de civilisation plus avancé de notre siècle a fait naître en grand nombre.

Au point de vue juridique, elle ne pouvait exister à Rome; le gérant d'immeubles représente son client; or, jamais le droit romain, même à l'époque de Justinien, n'a connu la véritable représentation. C'est, en effet, un principe à Rome que les actes juridiques ne produisent d'effets qu'entre les personnes qui y ont figuré; toujours le mandataire contracte en son nom, c'est lui qui devient créancier ou débiteur. Pour transporter ses acquisitions et ses dettes sur la tête du mandant, il doit employer les procédés que le droit commun met à sa disposition; manciper ou livrer la chose s'il a acquis un droit de propriété; céder ses actions, s'il est devenu créancier. Ce principe, qui fut longtemps un des plus absolus, aboutissait en pratique à une complication des affaires, puisqu'en dernière analyse les actes du mandataire devaient produire leurs résultats en faveur ou à la charge du mandant; il aboutissait aussi à une iniquité : si on suppose l'insolvabilité du mandant ou du mandataire, celui à qui l'indemnité est due ne sera pas payé. Chacun des deux se trouve ainsi exposé à souffrir de l'insolvabilité de l'autre. Le préteur remédia à ces inconvénients : en matière commerciale, il créa pour le *magister navis* l'*actio institoria* et pour le préposé à un commerce quelconque l'*actio exercitoria*. Ces actions réfléchissaient contre le préposant : c'était

un pas hardi vers l'idée de représentation. N'est-il pas naturel, en effet, que le préposant soit obligé par le fait de celui qu'il a mis à sa place? N'est-il pas surtout utile que les tiers, qui ne le connaissent pas, aient au moins la garantie d'un recours possible contre le préposant? Les jurisconsultes du ⁱⁱe siècle allèrent plus loin. Ayant observé que les raisons qui justifient les actions prétoriennes se retrouvaient avec plus ou moins de force dans tout mandat, Papinien permet aux tiers devenus créanciers du mandataire d'exercer contre le mandant une action utile *ad exemplum institoriae actionis* (L. 31, pr. D. *De neg. gest.*, III, 5. — L. 19, pr. D. *De inst. act.* — L. 10, § 5, D. *Mandati*. — L. 13, § 25 D. *De act. empt.*, XIX, 1). Mais le mandant ne pouvait, sans une cession d'action expresse, exercer les actions acquises par le mandataire contre les tiers. Ulpien, pour cette hypothèse, lui donne des actions utiles (L. 13, § 25, D. *De act. empt.*) : le mandataire est tenu de céder ses actions au mandant, la cession est sous-entendue; voilà le point de départ de la théorie d'Ulpien. C'était là le droit en vigueur à l'époque de Justinien : le mandant devient créancier du débiteur par le fait du mandataire. Ce qui reste de la théorie ancienne, c'est que les tiers peuvent encore poursuivre le mandataire de préférence au mandant. Ce n'est donc pas encore la véritable représentation

puisque la personne du représentant n'est pas mise hors de cause.

Les idées romaines sur l'acquisition des droits réels ou des créances nous fournissent une autre raison pour laquelle le besoin de remettre le soin de ses affaires à un tiers ne se faisait pas sentir à Rome. Le *paterfamilias* est légalement représenté par les personnes placées sous sa puissance. Un fils, un esclave stipule : la créance est acquise au père de famille à son insu et malgré lui. (L. 62, D. *De verb. oblig.*, XLV, 1.) Ce n'est qu'assez tard que l'institution des pécules vint battre en brèche ces principes en permettant aux fils d'acquérir pour eux, encore qu'à l'origine, le pécule concédé au fils ou à l'esclave fût toujours révocable au gré du maître.

Telles étaient les idées romaines dans le dernier état du droit, telles les ont conservées nos anciens auteurs. C'est par application de ces idées que Pothier dit, « suivant le même principe, qu'il ne doit rien rester au mandataire de sa gestion », lorsque le mandataire, par des contrats qu'il a faits en exécution du mandat avec des tiers, a acquis contre eux des droits et des actions, « le mandant y doit être *subrogé* » (Pothier, *Du mandat*, n° 69). — Le mandataire doit restituer entièrement au mandant tout ce qu'il a reçu en son lieu et place, *ex mandato, apud eum qui mandatum suscepit, nihil remanere oportet* (L. 20,

D. *Mand.*) — Il appartenait au Code civil d'innover, d'admettre la représentation du mandant par le mandataire dans l'art. 1984 : « Le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant *et en son nom*. Le contrat ne se forme que par l'acceptation du mandataire. »

C'est principalement à l'époque de la Révolution que va se développer l'industrie des gérants de propriétés. Les biens du clergé, de la noblesse, sont confisqués, mis en vente, et souvent achetés par un de ces agioteurs que la Révolution a enrichis, mais complètement incapables d'administrer des biens qu'ils sont indignes de posséder. Ne fallait-il pas aussi pourvoir à l'administration des quelques domaines que le hasard avait fait échapper à la confiscation et dont les maîtres, qui n'avaient à se reprocher d'autres crimes que leur naissance, devaient fuir et se réfugier à l'étranger pour se soustraire à l'échafaud ? L'Empire, avec ses longues guerres retenant au loin des milliers de citoyens, vint donner un nouvel essor à cette industrie déjà florissante.

Aujourd'hui, le développement de la fortune et les difficultés de jour en jour croissantes pour trouver des placements avantageux rend plus grande encore l'utilité des gérants d'immeubles, rend plus nécessaire

le secours d'hommes habiles et savants qui, par la spécialité à laquelle ils se sont attachés, sont compétents plus qu'aucun autre pour mener à bien la gestion des intérêts de leurs clients et leur donner des conseils précieux. Voici un riche propriétaire ; pour différentes raisons, il peut ne pas être propre à bien gérer ses biens ; ses occupations peuvent ne pas lui en laisser le loisir, ou bien, de hautes fonctions qu'il occupe à l'Étranger le retiennent éloigné de son pays ; il peut aussi ne pas avoir les connaissances juridiques nécessaires ; c'est par exemple un Français propriétaire à l'Étranger, un Étranger qui possède des biens situés en France. Qu'arriverait-il s'ils ne chargeaient pas de leurs intérêts quelqu'un qui aura les connaissances qui leur manque, pour qui les lois propres à chaque Empire n'auront pas de secrets ?

A d'autres points de vue, la gérance d'immeubles présente d'autres utilités. Elle facilite les transactions. Pressé par le besoin d'argent, je veux, pour m'en procurer, vendre une propriété ; il me faudra peut-être attendre longtemps un acquéreur, faire des annonces qui entraîneront toujours des frais et souvent resteront infructueuses. Eh bien ! le gérant d'immeubles peut avoir parmi ses clients l'acquéreur que je cherche, qui n'attend, lui, qu'une bonne occasion de placer ses capitaux. Et voilà un marché conclu.

A combien de contestations donnent lieu les rapports entre propriétaires et locataires ! là encore le gérant d'immeubles sera intermédiaire.

Par cette courte revue des avantages que présente la gérance d'immeubles, nous voyons quelle est son utilité pour les particuliers. Nous dirons que l'utilité publique y est aussi intéressée. Un État est riche quand ses nationaux le sont ; la société a donc intérêt à ce qu'aucune valeur ne soit laissée improductive et par conséquent à la bonne administration des biens des particuliers. N'en n'avons-nous pas eu un exemple au lendemain d'une guerre terrible où la France a trouvé, sans avoir à recourir aux capitaux étrangers, l'indemnité de cinq milliards qu'exigeait d'elle un vainqueur impitoyable ?

Quoi qu'il en soit, les gérants d'immeubles partagent le sort commun à tous les agents d'affaires, un préjugé populaire les tient en déconsidération. C'est le propre de notre époque de toujours conclure du particulier au général, d'appliquer à une catégorie soit tous les mérites, soit tous les défauts, bien que cependant des distinctions soient très souvent nécessaires. « Il est à peine besoin de faire remarquer qu'il est beaucoup d'agents d'affaires honnêtes et scrupuleux qui simplifient les affaires au lieu de les embrouiller et qui sont pour leurs clients des conseils

précieux et dévoués, pour les avoués et les avocats des collaborateurs utiles, pour la justice même des auxiliaires recommandables. » ¹

D'où peut venir ce préjugé, cette défaveur dont souffrent les agents d'affaires? Il faut en voir la source dans l'extrême variété des branches dans lesquelles s'exerce leur industrie, branches si nombreuses qu'elles rendent la profession d'hommes d'affaires accessible à tous ceux que des chances défavorables et quelquefois des causes disciplinaires ont fait exclure des autres professions. Le premier venu peut s'intituler agent d'affaires sans qu'on exige de lui ni diplômes, ni garanties de moralité, aussi n'est-il pas impossible de voir mêlées à la gestion d'intérêts avouables et à la conduite de procès légitimes, les entreprises les plus hasardeuses et les spéculations les plus illicites. De là le discrédit qui s'attache dans l'appréciation du monde à ce nom un peu vague d'agents d'affaires. Et, en fait, de nombreux exemples de chantage et d'escroquerie sont venus récemment justifier en apparence cette réprobation fâcheuse. Quelle réprobation ne méritent pas ces agences de « spécialité pour divorce » qui offrent aux époux, lassés de la vie commune, un moyen

¹ Article de M. Poincaré : *Grande Encyclopédie*, v^o « Agence d'affaires ».

rapide de rompre leur union en leur fournissant pour l'adultère un amant de circonstance !¹

Mais il y a loin de ces agences louches et dangereuses à l'étude du gérant d'immeubles. Ces critiques ne sauraient l'atteindre. Cependant il a été, semble-t-il, l'objet de vives attaques et les notaires ont été les plus ardents dans la lutte. « Quel est, dit-on, le rôle de l'agent d'affaires ? il n'exerce pas un ministère, c'est un mandataire qui fait au besoin la chasse aux mandants et prend les affaires telles qu'elles se présentent, bonnes ou mauvaises, honnêtes ou véreuses. Tout lui convient pourvu qu'il atteigne son but : gagner de l'argent en faisant des affaires, et il en fait malgré tout..... Tandis que l'agent d'affaires n'est mû que par l'appât du gain, le notaire obéit à un devoir légal ; l'un pêche en eau trouble, fait des spéculations douteuses en y engageant ceux qui s'adressent à lui ; l'autre prête son ministère en ayant soin de s'abstenir de toute opération qui pourrait entacher son honneur ou compromettre sa dignité. »² C'est, à notre avis, trop

¹ Journal *Le Droit*, 13 septembre 1896. Voir aussi *Le Droit*, 1^{er} novembre 1896, « affaire Bertrand de Caseau contre Déon et Courtois ».

² *Revue pratique du notariat*, 1881. « Notaires et agents d'affaires. » Voir aussi : Rutgeerts : *De l'immixtion des agents d'affaires dans les fonctions notariales*.

généraliser; c'est oublier les agents d'affaires scrupuleux et le nombre toujours croissant des notaires destitués et des déconfitures.

D'où vient cette animosité des notaires? Les agents d'affaires, disent-ils, empiètent toujours sur nos fonctions; par leurs manœuvres ils tendent à persuader aux parties qu'elles arriveront au même but aussi bien par l'intervention d'un particulier que par celle d'un notaire. Ils nous font donc ainsi une concurrence directe et illicite. Certes, si des agents d'affaires se permettent d'usurper pour leurs agences des dénominations qui tendent à créer dans l'esprit du public une confusion entre eux et les notaires, si, comme on en a des exemples, ils appellent leurs bureaux : *Banque du notariat*; *Comptoir du notariat*; *Crédit des notaires* et même le *Notariat*, les chambres disciplinaires des notaires pourront se plaindre, s'adresser aux tribunaux et le ministère public devra toujours poursuivre. Mais ces critiques sont-elles aussi fondées quand les notaires viennent reprocher aux agents d'affaires la concurrence qu'ils leur font dans la rédaction des actes sous-seings privés? Une distinction s'impose. L'agent d'affaires a-t-il fait, dans la passation des actes par lui reçus, un usage habituel du protocole notarial, apposé un cachet à la suite de ces actes, et fait le dépôt et la conservation de ces actes, en tant que minutes, dans

un local appelé *Étude*, en un mot, a-t-il mis en œuvre tous les moyens en son pouvoir pour inspirer à ses clients la confiance que les actes qu'il rédigeait avaient la même valeur que les actes notariés, il doit être déclaré coupable du délit d'usurpation de fonctions notariales et puni, par application de l'article 258 du Code pénal, « d'un emprisonnement de deux à cinq ans, sans préjudice de la peine de faux, si l'acte porte le caractère de ce crime ». (Cass., 7 mai 1858, D. 58, I, 260. — Paris, 1^{er} mars 1859, S. 1859, II, 555.) Au contraire, l'agent d'affaires rédige-t-il un acte sous-seing privé sincèrement et de bonne foi, on n'est pas fondé à lui reprocher une concurrence illícite. L'avis du Conseil d'État du 1^{er} avril 1808 n'autorise-t-il pas cette rédaction ?

Quelques personnes veulent voir un certain brevet d'indignité dans l'art. 42 de l'ordonnance du 20 novembre 1822 qui exclut de la profession d'avocat « toutes personnes exerçant la profession d'agent d'affaires ». On pourrait peut-être à la rigueur le soutenir si c'était là la seule profession incompatible avec la profession d'avocat, mais si nous lisons en entier l'art. 42, nous y voyons que ne peuvent être avocats, ni les juges, ni les préfets, sous-préfets, conseillers de préfecture, notaires, avoués, ni en général ceux qui exercent un négoce quelconque (nous verrons que la loi considère les agents d'affaires comme

commerçants). A-t-on jamais songé à accuser d'indignité les magistrats, les officiers ministériels qu'énumère l'art. 42 ? Rien donc n'est plus puéril que cette induction d'indignité, puisque la profession d'avocat est aussi incompatible avec la plupart des autres professions. Si les agents d'affaires sont exclus de la profession d'avocat, ce n'est pas qu'ils soient indignes, la vraie raison est qu'il faut sauvegarder l'indépendance de l'avocat devant le juge. Voilà pourquoi M. Ployer repousse de toutes ses forces l'opinion de ceux qui, sous le prétexte d'une réforme avantageuse et profitable, poussent les avocats vers l'acceptation des mandats. « Je ne cache, dit l'éminent bâtonnier, aucune arrière-pensée injuste et dédaigneuse pour des occupations que nous voyons remplir avec une honorabilité parfaite par des hommes dont quelques-uns sont sortis de nos rangs et restés presque des nôtres... Vous rendez-vous bien compte de la situation qui vous serait faite par l'acceptation et l'accomplissement de la plupart des mandats, que ceux-ci vous soient confiés par un tribunal ou par un particulier ? N'avez-vous pas tous les jours à justifier à la barre les gestions les plus scrupuleuses contre l'aveuglement et la mauvaise foi des intérêts exaspérés ? Ne vous faut-il pas établir devant une contradiction ardente l'exactitude des dépenses, la fidélité des recettes, la modération des salaires ? Ce rôle quelque-

fois vous gêne, vous fait perdre le sang-froid, monter le rouge au front quand vous plaidez pour un de ces clients dont la fréquentation assidue vous a révélé la délicatesse : le voulez-vous pour vous ? Voulez-vous être syndics de faillites, liquidateurs de sociétés, receveurs de rentes ? et croyez-vous qu'au lendemain d'un procès où le juge aura réglé vos comptes et taxé vos honoraires, vous pourrez, reprenant votre robe, retrouver devant lui cette liberté d'appréciation, cette indépendance de langage et comme cet équilibre d'autorité qui, dans une circonstance émouvante, faisait dire par un grand magistrat à un grand bâtonnier : « La barre de nos audiences nous unit bien plus qu'elle nous sépare¹. »

Telles sont les principales attaques qu'ont à soutenir les agents d'affaires. Pour le sujet qui nous occupe, pour les gérants d'immeubles, retenons-en seulement une chose : c'est qu'il est regrettable de voir confondues sous la même dénomination générale d'*Agents d'affaires* des officines louches où se font des spéculations immorales et des études dont l'utilité est telle que, loin de prendre leur part de la déconsidération commune, elles méritent protection

¹ Discours prononcé à la séance d'ouverture de la conférence des avocats, par M. le bâtonnier Ployer, le 19 novembre 1898, page 15.

pour éviter, dans l'avenir, toute confusion défavorable ¹.

Pour que le monde juge moins sévèrement les agents d'affaires, il faudrait une réglementation de leur profession qui, mettant un terme aux abus, fasse taire les réclamations. Le législateur de 1807 semble s'en être inquiété en rangeant les entreprises d'agences d'affaires au nombre des actes de commerce (632, C. Com.). On ne voit pas bien nettement la raison qui a pu le déterminer, et un grand nombre d'auteurs ne justifient cette solution que par le désir de donner plus de confiance dans les hommes d'affaires, en donnant au public le plus de garanties possible : la célérité de la procédure consulaire permet d'obtenir contre eux plus vite justice, comme, avant 1867, la contrainte par corps rendait leurs obligations plus rigoureuses ². — (Dans ce sens :

¹ On voit une preuve du préjugé contre les agents d'affaires dans une circulaire du procureur général de la Cour d'Alger, en date du 14 février 1868, adressée aux juges de paix : « L'ingérence des agents d'affaires doit être sévèrement proscrite dans tout débat ou procès, entre musulmans ou indigènes, portés devant les justices de paix. Tout intermédiaire entre les parties et le juge autre que l'interprète judiciaire doit être écarté. » Voir décret des 13-31 décembre 1866.

² Nous verrons les explications qui ont été proposées sur

Boistel, *Précis de Dr. Coml.*, n° 43. — Ruben de Couder, *Dict^{re} de Dr. Coml.*, v° « Agents d'affaires ». — Lyon-Caen et Renault, *Traité*, t. I, n° 140 bis. — Thaller, *Traité élémentaire de Dr. Coml.*, n° 20). — On a vu dans la commercialité un correctif nécessaire aux abus qu'entraîne une profession soustraite à tout contrôle, un contre-poids à son extrême liberté.

Cette réglementation qui avait pu paraître suffisante est devenue complètement défectueuse depuis l'abolissement, en 1867, de la contrainte par corps ; les abus, au contraire, ont tendance à augmenter avec les branches nouvelles de cette industrie, aussi d'autres systèmes, que nous allons passer rapidement en revue, ont-ils été proposés.

Il n'y a, dit-on ¹, aucune bonne raison pour compter les agents d'affaires parmi les commerçants, leur profession n'a avec le commerce qu'un rapport éloigné ²; qu'une loi vienne modifier l'article 632 du Code de commerce, les agences d'affaires rentreront dans le droit commun, les tribunaux civils seront compétents, et le ministère public (qui n'existe pas devant la juridiction commerciale), pourra surveiller leurs agissements.

ce point au chapitre où nous traiterons de la commercialité des agences d'affaires.

¹ Lyon-Caen et Renault, *Traité*, t. I, n° 140 bis.

² Thaller, *Dr. Coml.*, n° 20.

Un grand nombre de législations étrangères ne reproduisant pas notre article 632, ce système se trouve en vigueur (*Sic : Belgique* [loi du 15 décembre 1872, art. 2]. — *Italie* [art. 3, 21^o]).

Nous ne croyons pas à l'efficacité de ce moyen. Si les réquisitoires, parfois violents, des procureurs de la République, parviennent à intimider quelques-uns, combien ne seront pas touchés des plus dangereux d'entre ceux qui, par tous les moyens, avouables ou non, veulent arriver au but qu'ils poursuivent malgré tout : la richesse. Les rôles de la police correctionnelle et de la Cour d'assises montrent le peu de force de correction des peines, si l'on en juge par les progrès de la criminalité et par le nombre toujours croissant des prévenus passibles de la relégation. La grande majorité a déjà été condamnée à plusieurs reprises, souvent pour la même infraction, semblant se faire une spécialité dans le crime..

Un autre mode de réglementation est en vigueur en Allemagne, c'est le système de l'*Handelsregister* : les commerçants établis dans un ressort sont tenus de se faire immatriculer sur un registre, tenu à la disposition du public, au greffe des tribunaux de bailliage, déclarant leurs noms commerciaux, le genre de leurs opérations ; tous les changements qui surviennent au cours de l'existence de leur entreprise, tels que adjonction ou séparation d'associés,

ouverture d'une succursale, faillite, sont également inscrits sur le registre. Le défaut d'inscription ne prive pas le commerçant de cette qualité, mais outre l'amende à laquelle il est condamné, s'il reste tenu de toutes les obligations imposées aux commerçants, il est privé de certaines de leurs prérogatives, notamment : le commerçant immatriculé seul pourra s'assurer la propriété d'une marque de fabrique, seul il sera éligible comme juge consulaire, seul enfin, il pourra réclamer son renvoi devant la juridiction commerciale, quand la compétence de cette juridiction dépend de la qualité du défendeur. (Lyon-Caen et Renault, *Traité*, I, 194 *bis*.) Tel est, dans son ensemble, le système allemand du registre du commerce (C. de Com., art. 12 à 14); c'est ce système, avec quelques modifications dans les détails, qu'ont adopté : l'Autriche (C. de Com., art. 12-14); la Hongrie (C. de Com., art. 7 à 24); la Suisse (C. fédéral des oblig., art. 859 à 876), l'Espagne (C. de Com., 16 à 32); la Roumanie (loi du 18 avril 1884), et un certain nombre d'États américains (Mexique, Chili).

Nous trouvons à ce système l'avantage de laisser au public les garanties que lui donne la commercialité des entreprises d'agences d'affaires, mais à notre sens il a l'inconvénient de laisser l'exercice du commerce possible sans cette inscription. N'y a-t-il

pas lieu de craindre que les individus peu recommandables, dont on veut réprimer les abus, soient justement ceux qui ne s'inscrivent pas ? Quelle garantie de connaissances, de capacité, d'aptitudes donnent-ils à leurs clients ? Aucune, car l'autorité administrative, pas plus que l'autorité judiciaire, ne se reconnaît le pouvoir d'apprécier si celui qui veut se faire immatriculer jouit du crédit et de l'expérience nécessaires à un commerçant ¹.

Force est donc de chercher ailleurs une réglementation efficace. Nous ne croyons pas la trouver davantage dans les chambres disciplinaires, par lesquelles les agents d'affaires, soucieux de leur dignité, exerceraient leur surveillance sur leurs confrères, comme l'ont fait certains coulissiers, et comme les agréés sont obligés de le faire par la réglementation que leur imposent les tribunaux de commerce. En effet, l'expérience des chambres syndicales, depuis 1884, nous montre qu'elles ont plus fait pour la discorde que pour l'union des membres d'une même profession, s'attachant plutôt à des questions d'ordre politique qu'à des questions d'ordre purement professionnel.

¹ S'il en était autrement, ce serait porter atteinte à la liberté du commerce, c'est cependant ce qui existe au Portugal (C. de 1883, art. 7) ; au Brésil (C., art. 6) ; dans la République Argentine (C., art. 3).

Reste le système qui consiste à placer les agences d'affaires sous la surveillance de l'administration. La loi du 19 mars 1884, pour l'Alsace-Lorraine, « concernant l'exercice de la profession consistant à administrer les affaires d'autrui et à s'entremettre pour les conventions immobilières, les emprunts et les mariages ¹ », interdit la profession d'agent d'affaires à ceux qui ne paraissent pas aptes à la remplir. Ceux qui veulent établir une agence doivent en avvertir le directeur du cercle ou de la police de leur domicile ; le président de département prononce l'interdiction qui doit être motivée et contre laquelle l'intéressé peut se pourvoir devant le Conseil impérial. Le ministre est autorisé à réglementer la tenue des livres des agents d'affaires et la surveillance qui peut être exercée à leur égard ; les contraventions sont punies d'amendes pouvant s'élever jusqu'à 100 marks, ou d'un emprisonnement de quatre semaines au maximum.

C'est de cette réglementation que semblent s'être inspiré les législateurs de 1886 ². La proposition de loi du 28 octobre 1886 fixe les conditions de natio-

¹ *Annuaire de législation étrangère*, 1884, p. 258.

² Proposition de loi portant réglementation des agences d'affaires, présentée par MM. Borie, Vacher, Labrousse, Dellestalle et Brugeilles, députés, le 28 octobre 1886. — *Journal officiel*, 29 avril 1887, p. 1.003.

nalité, d'âge, de capacité que devront remplir les agents d'affaires (art. 2); impose la nécessité de demander une autorisation au sous-préfet de l'arrondissement où sera ouvert le futur bureau (art. 3); l'autorisation est accordée ou refusée après enquête (art. 4). Est-elle accordée? l'agent d'affaires doit verser un cautionnement (art. 10), tenir des livres nombreux (art. 13), subir des inspections à des époques indéterminées (art. 15); si les opérations se payent à forfait, le bénéfice, en sus des frais dûment justifiés, ne devra pas excéder 25 0/0 (art. 19). Les contraventions aux dispositions de la présente loi seront punies d'amendes variant entre 16 et 1.000 fr., ou d'emprisonnement de 15 jours à 3 mois (art. 21), sans préjudice, s'il y a lieu, des pénalités édictées par le Code pénal pour usurpation de fonctions.

Cette proposition de loi, qui veut soumettre les agents d'affaires aux obligations des officiers ministériels, tout en leur refusant les avantages réservés à ceux-ci, ne saurait être adoptée. Elle est, en effet, contraire à la tendance générale de notre législation de plus en plus favorable à la liberté des professions. C'est pourquoi nous lui préférons la réglementation telle qu'elle existe en Alsace-Lorraine; elle nous semble fournir le maximum de garanties tout en fournissant le minimum de gêne. En s'adressant à un agent d'affaires, même au hasard, le public sera

sûr de trouver chez lui toutes les qualités voulues, et la surveillance continuelle de l'administration assurera aux clients les soins les plus scrupuleux donnés à leurs affaires. De plus, ce système, en laissant subsister la qualité de commerçant chez l'agent d'affaires, consacre les avantages qui résultent de la rapidité et du coût peu élevé de la procédure commerciale, et de la possibilité de régler par la faillite une situation obérée ¹.

¹ Exceptionnellement en France, certaines agences sont soumises à la surveillance administrative : pour les bureaux de placement, autorisation de l'autorité municipale (D. du 25 mars 1852); les bureaux de nourrices, autorisation du préfet (L. 28 décembre 1874, art. 10); les agences d'émigration, autorisation du ministre du commerce (L. 18 juillet 1860, art. 1^{er}).

CHAPITRE II

Fondement juridique de la gérance d'immeubles. — Est-ce un mandat salarié ? Est-ce un louage d'ouvrage ? — C'est un contrat d'entreprise.

Lorsque quelqu'un s'engage à représenter une autre personne, à accomplir en son nom des actes juridiques et qu'un salaire est convenu, expressément ou tacitement, pour prix de cette représentation, nous trouvons-nous toujours en présence d'un mandat ou bien la nature du contrat est-elle changée ? Ne serait-ce pas un louage d'ouvrage ? Question controversée s'il en fut !

Le mandat et le louage présentent entre eux de grandes analogies. Dans ces deux contrats l'une des parties s'oblige à accomplir dans l'intérêt de l'autre partie un acte ou une série d'actes. De plus, dans l'état de nos mœurs, la stipulation d'un salaire fait presque toujours du mandat un contrat à titre oné-

reux comme le louage d'ouvrage. Ces traits de ressemblance entre les deux contrats rendent la question délicate à résoudre ; et cependant il importe de les distinguer, car leurs effets sont loin d'être les mêmes. Le louage de services est un contrat à titre onéreux par essence, tandis que dans le mandat il n'y a lieu à salaire que s'il existe entre les parties une convention expresse ou tacite. Le prix dans le contrat de louage ne peut être réduit en vertu de la règle de l'article 1134 « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites », tandis que la jurisprudence décide que le salaire est réductible dans le contrat de mandat. — Au point de vue de la forme, le louage est un contrat synallagmatique soumis aux formalités de l'article 1325 (formalité des doubles), tandis que le mandat est unilatéral. Le mandat finit par la révocation du mandant ou la renonciation du mandataire aux termes des articles 2003 et 2007, tandis que si le louage de services est fait pour une durée limitée, il doit être exécuté de part et d'autre jusqu'à l'époque fixée. Ces différences qui sont loin d'être les seules, suffisent à montrer l'intérêt de la controverse sur laquelle nous avons à prendre parti.

Avant d'en aborder les détails, nous ne croyons pas inutile d'indiquer par suite de quelle évolution le

droit français moderne, par l'article 1986 « le mandat est gratuit sauf convention contraire », a fait du mandat romain, contrat gratuit par son essence, un contrat gratuit seulement par sa nature.

Dans la période primitive de toute société la personne choisie pour représenter un absent va être un ami ; aussi à raison même de cette origine le mandat va-t-il être essentiellement gratuit. Telle fut la conception que l'ancienne Rome se fit du mandat. Au moment, par exemple, de partir en voyage, le Romain appelait un de ses amis et pour sceller l'engagement, que ce dernier prenait, de veiller aux affaires de l'absent, ils se donnaient la main. N'est-ce pas là le symbole de l'amitié ? Et c'est de ce symbole qu'est tiré le nom même du contrat. Il résulte de la lecture des textes que le mandat est un office d'ami, essentiellement gratuit : « *Non possumus*, dit Cicéron¹, *omnia per nos agere. Idcirco amicitiae comparantur ut commune commodum mutuis officiis gubernetur.* » Et au Digeste : « *Mandatum nisi gratuitum nullum est; nam originem ex officio atque amicitia trahit*². »

Nul ne peut figurer dans un acte juridique si ce n'est par lui-même ou par une personne soumise à

¹ Cicéron, *Pro Roscio Amerino*, n° 38.

² Digeste, L. I, § 4, *Mandati*, 17, 1.

sa puissance. Jamais, même dans le dernier état du droit, les Romains n'ont connu la représentation du mandant par le mandataire (sauf toutefois, en matière commerciale, les exceptions de l'*exercitor* et de l'*institor*). — Si le droit primitif fut toujours maintenu pour les actes qui s'accomplissaient avec des solennités (*mancipatio*, *in jure cessio*, *stipulatio*, testament *per æs et libram*, etc.), pour les autres actes, on finit par admettre qu'ils pourraient être faits par un tiers pour le compte d'autrui. Le tiers acquiert ou promet pour lui, mais au moyen des actions obliques ou utiles, le bénéfice de l'opération est finalement attribué au mandant. — En même temps se produit un autre changement : le mandat prend dans la société une place beaucoup plus grande, il sert à multiplier les transactions. En même temps les mandataires, moins désintéressés, commencent à exiger un salaire rémunérateur. Les textes de l'époque classique nous apprennent que les Romains autorisèrent cette stipulation, mais ce qui était stipulé, ce n'était pas un prix équivalent au service rendu, mais en quelque sorte un don rémunératoire offert par le mandant ; ce n'était pas comme dans le louage une *merces*, mais un *salarium*, un *honor*. — L'action *mandati* ne permettait pas de le recouvrer, il fallait recourir à une *persecutio extra ordinem*. Même dans le dernier état du droit le mandat est donc resté

essentiellement gratuit, essentiellement un office d'ami.

Notre ancien droit recueille la même théorie. *Domat* dit qu'il faut indemniser le « procureur » en balançant « la considération de l'équité et les sentiments d'humanité » que doit avoir celui dont on a géré les intérêts¹. Mais c'est surtout avec Pothier, dans son traité *du Mandat*, aux numéros 22, 23 et 24, que nous trouvons exposée la théorie romaine. Le mandat est essentiellement gratuit, et si quelque argent a été promis, ce n'est qu'un témoignage de reconnaissance pour les services rendus par le mandataire au mandant, et non le prix de ces services. « Je vais trouver, dit Pothier, n° 23, un célèbre avocat pour le prier de se charger de la défense de ma cause : il me dit qu'il veut bien s'en charger. Je l'en remercie, et je lui dis que, pour lui donner une faible marque de ma reconnaissance, je lui donnerai le *Thesaurus* de Meerman qui manque à sa bibliothèque. Il me répond qu'il accepte volontiers mon présent que je lui offre de si bonne grâce. Quoique je promette à cet avocat le *Thesaurus* de Meerman, le contrat qui intervient entre nous n'en est pas moins un contrat de mandat parce que ce que je lui promets n'est pas le prix de la défense de ma cause, dont il se charge..... C'est

¹ Domat : *Lois civiles des Procurations*, L. I, t. 15.

une convention qui, quoiqu'elle intervienne en même temps que le contrat de mandat, n'en fait pas néanmoins partie et lui est étranger. »*

Ainsi donc dans notre ancien droit comme à Rome, quand un salaire était stipulé au profit du mandataire, le mandat n'en restait pas moins un office d'ami, l'*honor* n'était qu'un don du mandant ; s'il eût été une *merces*, un prix qui aurait entraîné une modification dans la nature du contrat, le mandat serait devenu un louage.

Nos législateurs de 1804, fidèles à la tradition et à leur guide ordinaire, n'ont pas entendu déroger à ce principe. Tel est bien l'esprit qui guidait les orateurs qui, devant les assemblées législatives, défendaient le projet. Écoutons Berlier : « De sa nature le mandat est gratuit ; c'est un office de l'amitié : ainsi le définit le droit romain et notre projet lui conserve ce noble caractère. Cependant, cette règle tournerait souvent au détriment de la société si elle était tellement absolue qu'on ne pût y déroger par une stipulation expresse. Cette stipulation sera donc permise, car elle n'a rien de contraire aux bonnes mœurs et même elle sera d'une exacte justice toutes les fois que le mandataire n'aura point assez de fortune pour faire à son ami le sacrifice de son temps et de ses soins ; circonstance qui peut arriver souvent et dans laquelle la rétribution sera moins un lucre qu'une indem-

nité¹. » Et Tarrible : « Le projet proclame que le mandat est gratuit s'il n'y a convention contraire. Il imprime ainsi à ce contrat le beau caractère du désintéressement et de la générosité..... une récompense donnée ou promise n'est jamais réputée dans ce contrat qu'une indemnité ; elle n'est point un bénéfice². » Bertrand de Greuille, malgré une contradiction apparente dans les termes, ne s'exprime pas autrement : « Le mandat est un échange de confiance et de bienfaisance qui a lieu entre les deux contractants..... Certaines affaires n'exigent-elles pas, en effet, des soins si prolongés et si assidus et un développement de moyens tels que l'ami le plus désintéressé ne puisse s'en charger sans rétribution ? et lorsque l'affection est encore la cause première et déterminante du bon office qu'il consent à rendre, voudrait-on humilier sa personne, dégrader ses services en les rangeant dans la classe de ceux qu'on reçoit des mercenaires ou d'autres salariés ? Non, sans doute, le dévouement, le zèle de l'amitié sont quelque chose d'inappréciable et c'est le cœur et non l'argent qui peut acquitter les dettes de la reconnaissance³. »

Pour nous résumer donc, dans notre droit moderne, le mandat est resté ce qu'il était à Rome et

¹ Fenet, p. 584, t. 14.

² Fenet, p. 590, t. 14.

³ Fenet, p. 605, t. 14.

dans notre ancien droit, c'est-à-dire un office d'ami. L'article 1986 du Code Civil n'a fait qu'accentuer un changement qui s'était déjà en partie produit ; la convention contraire au principe de la gratuité qu'il autorise n'est qu'une dette de reconnaissance ou une indemnité. Nous verrons si l'agent d'affaires n'est pas plutôt poussé par un esprit de lucre auquel il obéit.

Nous pouvons maintenant aborder la controverse où, aux opinions adverses, sont attachés les noms des plus illustres jurisconsultes.

D'après une première opinion, traditionnelle, le contrat qui intervient entre le gérant d'immeubles et son client serait un mandat salarié¹. D'abord, dit-on, le gérant d'affaires représente son client, il est donc son mandataire. Certes, il fait lui-même la déclaration de volonté, mais ce n'est pas la sienne propre, en réalité, il agit pour le compte d'une autre personne, et c'est sur la tête de celle-ci que se formeront, en dernière analyse, les rapports de droit auxquels l'acte donnera naissance ; tout se passe comme si elle-même l'avait passé. « Le contrat de mandat, dit Pothier, n° 1, est un contrat par lequel l'un des contractants confie la gestion d'une ou de

¹ Championnière, Rigaut, Merlin, Marcadé et Troplong.

plusieurs affaires, pour la faire en sa place et à ses risques, à l'autre contractant. »

En second lieu, le mandat salarié ne cesse pas d'être unilatéral, car il n'y a que l'obligation de gérer l'affaire confiée au mandataire, et si cette gestion n'a pas lieu, jamais ne naîtra l'obligation de payer le salaire. D'ailleurs, ce salaire n'est jamais l'équivalent du service rendu, le mandataire, même salarié, rend toujours un service d'ami que le salaire ne rémunère qu'incomplètement et les deux obligations, celle du mandant et celle du mandataire, ne peuvent être absolument considérées comme la cause l'une de l'autre.

Enfin, les auteurs qui soutiennent cette première opinion hiérarchisent, en quelque sorte, les professions. « Il y a, dit Troplong, *Du mandat*, n° 183, entre les professions, une inégalité de mérite et d'honneur. Le droit doit donc reconnaître et consacrer cette inégalité, et c'est ce qu'il fait en donnant aux uns le louage, aux autres le mandat. »

Pour en terminer avec cet argument, disons de suite que nous le trouvons arbitraire. Comment discerner les services que l'on récompense par un honoraire des services qu'on paye par un prix ? La difficulté est si grande que les auteurs ne s'entendent pas sur ce point : pour les uns, il y aurait des travaux dont le prix serait compatible avec l'essence du

mandat, ce serait les arts libéraux, et des travaux qui se feraient en vertu d'un louage, les arts mécaniques (*Sic* : Merlin, *Repert.*, v^o « Notaire ») ; pour d'autres, si les services rendus sont appréciables en argent, c'est un louage ; s'ils sont inappréciables, c'est un mandat (*Sic* : Pothier, Marcadé, sous l'art. 1779). Nulle part cette distinction entre les professions n'est écrite dans la loi, et il ne nous appartient pas d'y suppléer.

Pour nous, nous ne saurions admettre cette opinion qui voit dans le contrat de gérance d'immeubles un mandat salarié. Il est bien vrai que notre Code ne s'occupe de la représentation qu'au titre du mandat, mais faut-il en conclure qu'elle ne peut se présenter que là où il y a procuration acceptée ? Nous ne le croyons pas. Il y a des représentants légaux : le père représente l'enfant, le tuteur représente le mineur ; il y a des représentants conventionnels, leurs pouvoirs résultent le plus souvent d'un mandat, mais rien n'empêche qu'ils résultent d'autres contrats.

Nous réfuterons aussi le second argument. Même salarié, avons-nous dit, le mandat est resté en droit français un office d'ami. Est-ce comme ami que le gérant d'immeubles se charge des affaires de ses clients ? Cela peut arriver parfois, mais le plus souvent il aura pour but de faire un bénéfice. L'époque,

en effet, n'est plus où le mandataire était toujours un ami guidé par l'unique désir de rendre service ; la plupart des procurations sont données à des tiers qui n'acceptent qu'avec le désir légitime d'y trouver la rémunération de leurs peines et de leurs soins. Ce que M. Cahendy dit des notaires, nous pouvons le dire des gérants d'immeubles ¹ : « Le mandat est gratuit parce qu'il constitue un office de l'amitié, une sorte de désintéressement, de générosité. Voilà quelle est la raison d'être de la gratuité du mandat. Or, peut-on soutenir que les notaires se placent à ce point de vue généreux et désintéressé lorsqu'ils acceptent le mandat d'administrer la fortune plus ou moins considérable de tel ou tel de leurs clients ? Cela pourra arriver, par exemple, s'il existe entre eux des liens de parenté ou de longue amitié. Mais, en général, et en dehors de ces hypothèses tout exceptionnelles, les parties et le notaire auront obéi à des mobiles moins élevés ; ce n'est pas à un ami que les parties se sont adressées, mais à l'homme de loi, à l'officier ministériel dont l'expérience et la situation leur présentent des garanties, et qui administrera leur patrimoine mieux qu'elles ne pourraient le faire elles-mêmes ; et le notaire de son côté a ac-

¹ Cahendy, note sous *Cassation*, 1^{er} décembre 1891 ; D. 1892. I. P., page 209.

cepté ce mandat, non pas à titre de pur service, mais dans le but de retirer une juste rémunération de son travail et de ses peines. » — S'il en est ainsi, si le mandataire est un étranger qui fait une affaire, peut-on dire que le mandat soit un contrat unilatéral? Nous préférons y voir un contrat synallagmatique : si le gérant d'immeubles s'engage à administrer la fortune de son client, c'est que celui-ci s'est engagé, en retour, à lui payer ses services ; l'obligation de l'un a donc bien pour cause l'obligation de l'autre ; le contrat est synallagmatique, ce n'est donc pas un mandat.

Nous arrivons ainsi tout naturellement à la doctrine adverse qui enseigne que le contrat de gérance d'immeubles n'est pas un mandat, mais un louage et un louage d'ouvrage ¹. Déjà dans notre ancien droit Guy-Coquille disait « que les procureurs qui reçoivent salaires, et sous l'attente d'iceux s'emploient pour les parties, font un négoce *qui magis spectat ad locationem operarum propter mercedem* ² ». Et en effet, que faut-il, pour qu'il y ait louage d'ouvrage? une œuvre à faire d'un côté et un prix à payer de l'autre. Eh bien ! ces éléments se rencontrent dans

¹ Duvergier, Laurent.

² *Questions et réponses sur les coutumes de France*, p. 197.

la convention qui intervient entre le gérant et son client. Le premier s'engage à administrer les intérêts de l'autre, c'est un fait, un ouvrage qu'il promet ; l'autre en revanche lui promet un salaire dont on peut poursuivre le paiement devant les tribunaux et, dit Laurent (27, *Du mandat*, 335-337), « dès qu'il y a action, il y a dette et si la récompense pour un travail constitue une dette, la créance est un salaire, qu'il s'agisse d'un médecin ou d'un ouvrier. Le contrat est donc identique, c'est un louage d'ouvrage ». Qu'importe que le travail à exécuter soit intellectuel ou matériel, le premier n'a aucune supériorité sur l'autre¹.

Cependant, nous ne saurions admettre cette théorie. En effet, qu'est-ce que le louage ? un contrat par lequel une personne s'engage à mettre pendant un certain temps sa chose ou son activité au service d'une autre personne moyennant un certain prix, proportionnel au temps, que celle-ci s'oblige à lui payer. Dans tout contrat de louage il y a donc une question de temps, de durée limitée, sans laquelle le contrat n'est pas à proprement parler un louage. Nous nous trouvons en présence d'un véritable louage

¹ Le Code Autrichien, art. 1163, applique les règles du louage aux avocats, médecins, agents d'affaires, etc., qui pour leur travail auront stipulé un salaire, une pension annuelle ou une autre récompense.

quand un propriétaire loue sa chose pour un certain temps, moyennant un certain prix ; de même quand un ouvrier promet ses services à un patron.

A notre avis, comme l'enseigne notre savant maître, M. Planiol, le prêt à intérêt est un véritable louage : le prêteur loue à l'emprunteur le capital qu'il lui prête et les intérêts que celui-ci devra lui payer représentent le loyer ; il devra les intérêts aussi longtemps qu'il aura la jouissance du capital. En est-il ainsi dans le contrat de gérance d'immeubles ? le salaire est-il dû proportionnellement au temps employé à la conclusion de l'affaire ? Non pas, le salaire est fixé à forfait, le client s'engage à payer un tant pour cent : c'est un travail à l'entreprise qu'accomplit le gérant d'immeubles, parfaitement distinct du travail en location. « Ce qui empêche d'en apercevoir la véritable nature, c'est que nous sommes habitués à réserver le nom d'entreprises aux grandes entreprises patronales qui exigent le concours d'ouvriers nombreux, mais l'importance matérielle du travail et la quantité de main-d'œuvre qu'il réclame ne font rien pour la nature juridique du contrat. L'ouvrier qui travaille aux pièces est un véritable entrepreneur, puisque sa rémunération ne variera pas, quelle que soit la difficulté du travail et quel que soit le temps qu'il mette à l'achever. Les risques sont

pour lui : il entreprend chaque article à forfait. »⁴ Il en est de même pour le gérant d'immeubles, il ne loue pas son travail au mois ou à l'année, mais à la tâche : il s'engage à exécuter un ouvrage déterminé ; il y travaillera quand et comme il le voudra, pourvu qu'il ait terminé à temps, s'il y a un délai fixé, et que l'ouvrage soit bien fait ; il n'aura pas à répondre de la nature et de la durée des soins qu'il aura donnés, mais aussi on ne lui doit rien si l'œuvre périt par cas fortuit avant la réception.

En droit, la confusion vient de ce que l'article 1710 confond le louage de services et le louage d'ouvrage dans une définition trop large pour être exacte : « Le louage d'ouvrage (art. 1710) est un contrat par lequel l'une des parties s'engage à faire quelque chose pour l'autre moyennant un prix convenu entre elles. » Il aurait importé de distinguer nettement, à l'exemple des Romains, la *locatio operis* de la *locatio operarum*. Le louage d'ouvrage [*locatio operis*] est un contrat par lequel une personne s'engage vis-à-vis d'une autre à exécuter un travail ou une entreprise déterminée ; le louage de service [*locatio operarum*] est un contrat par lequel une personne met son activité et ses talents professionnels au service d'une autre personne pour un temps déterminé ou indéterminé, mais toujours

⁴ *Grande Encyclopédie*, v^o « Louage », article de M. Planiol.

temporairement. « Ces deux formes de louage se différencient donc nettement par leur objet, puisque l'objet principal du louage d'ouvrage consiste dans l'exécution d'une œuvre déterminée, tandis que le domestique, ouvrier ou employé, qui engage ses services à temps, s'oblige d'une façon générale à prêter tous les services rentrant dans sa capacité sans que son contrat détermine *in specie* les travaux qu'il aura à faire¹. » Etre patron c'est faire travailler des ouvriers, être entrepreneur c'est travailler à ses risques.

Pour nous donc et pour nous résumer, le gérant d'immeubles n'est pas un mandataire salarié : le mandataire est un ami qui se charge accidentellement des affaires d'autrui, tandis que l'agent d'affaires est un commerçant qui fait profession de s'en charger. Il ne loue pas davantage son travail, car dans le louage le salaire doit être proportionnel au temps. C'est donc un entrepreneur qui se charge des affaires d'autrui moyennant un prix fixé à forfait. Bien que le Code ne parle que des *Devis et marchés*, tout le monde s'accorde pour dire qu'il est incomplet : dès que la rémunération du travail, au lieu d'être proportionnelle au temps, est fixée à forfait, il n'y a pas

¹ Pic., *Législation Industrielle*, première partie, chapitre I^{er}.

louage (comme le dit le Code), mais un contrat distinct du louage, un contrat d'entreprise auquel peuvent s'appliquer les opérations les plus variées. Grâce à ce contrat, entre autres avantages, le client saura exactement et d'avance la somme qu'il aura à déboursier ; il s'assurera contre les risques, puisqu'il ne sera tenu de payer le prix convenu que si l'ouvrage est achevé ; enfin il sera certain que le gérant déploiera le plus grand zèle, celui-ci ayant intérêt à agir rapidement, puisque son salaire est fixé, invincible, quel que soit le temps, plus ou moins long qu'il mette à accomplir l'ouvrage dont il s'est chargé¹.

¹ La jurisprudence et la majorité des auteurs soutiennent que c'est un mandat ; Lyon-Caen et Renault : c'est un louage d'ouvrage. D'autres auteurs ont voulu en faire un contrat mixte tenant du mandat et du louage ; d'autres enfin (Baudry-Lacantinerie et Barde, *des Oblig.*, p. 17) un contrat innommé. Mais ce sont là des opinions isolées qui ne nous arrêteront pas.

CHAPITRE III

Le gérant d'immeubles est commerçant. —
Conséquences de cette qualité. — Élections
consulaires. — Patente. — Compétence.

L'article 632 du Code de commerce classe les entreprises d'agences et de bureaux d'affaires parmi les actes de commerce. Or, nous avons dit que la gérance d'immeubles était une des nombreuses espèces dont l'agence d'affaires est le genre. Par conséquent, le gérant d'immeubles est commerçant, à condition, nous le verrons, qu'il fasse sa profession habituelle de gérer les affaires d'autrui.

Le Code de commerce a-t-il eu raison de faire figurer les agences d'affaires dans son énumération de l'article 632 ? C'est là une question fort débattue. Deux doctrines sont en présence. Pour l'une, défendue par Massé (Liv. III, t. I, nos 947 et suiv.), les agents d'affaires sont bien à leur place parmi les

commerçants. « Le commerce, dit ce savant auteur, est une spéculation où l'on achète pour revendre, où l'on revend ce que l'on a acheté pour le revendre, ou mieux encore où l'on fait les actes nécessaires, soit pour arriver à l'achat et à la revente, soit pour les compléter. » Nous avons suffisamment montré que les agents d'affaires ont bien en vue la spéculation, qu'ils entendent bien retirer un bénéfice pour les soins qu'ils donnent aux intérêts de leurs clients : ils spéculent.

La majorité des auteurs soutient une autre doctrine. Il ne suffit pas qu'il y ait spéculation, il faut en outre qu'il y ait entremise, que l'agent spéculé sur son entremise. Pour les partisans de cette opinion, il faudrait distinguer parmi les agents d'affaires, les uns seraient commerçants, ce sont ceux qui servent d'intermédiaires, par exemple un agent d'affaires qui achète des créances douteuses pour en poursuivre le recouvrement, spéculant sur la différence entre le prix vil auquel il les achète, et le prix moyennant lequel il les cède au débiteur. — D'autres qui ne font pas acte d'entremise ne peuvent être considérés comme commerçants, ce sont par exemple ceux qui n'offrent au public que le concours de leur activité personnelle, ceux qui se contentent de trouver des acheteurs pour les gens qui veulent vendre, des vendeurs pour ceux qui veulent acheter. Pous-

sant au fond les déductions de ce principe, Beslay (n° 24 et suiv.) dit qu'il est « impossible de classer parmi les commerçants le receveur de rente qui se charge, pour une somme fixe, de toucher les revenus de riches bourgeois, le gérant de propriétés qui fait les locations et touche les loyers ».

Ainsi donc, suivant que l'on adoptera l'une ou l'autre de ces opinions, les gérants d'immeubles seront ou ne seront pas bien à leur place parmi les commerçants. Mais d'après nous, c'est là une controverse sur un système de classification qui paraît avoir peu ému le législateur, qui semble plutôt, en ce qui concerne les agences d'affaires, les avoir soustraites au droit commun pour des raisons pratiques, « de telle sorte que des faits souvent peu différents au point de vue rationnel sont traités différemment par la loi, parce que, au point de vue pratique, il n'y a pas le même intérêt à les ranger tous dans la classe des actes de commerce ». (Lyon-Caen et Renault, I, n° 103.)

De plus, la disposition de l'article 632, qui range dans la classe des actes de commerce toute entreprise d'agence et de bureaux d'affaires, est générale et ne souffre pas de distinction. On nous objectera que l'article 632 résout une question de compétence et qu'on le consultera s'il s'agit de déterminer la qualité d'un acte pour régler le conflit entre la juridic-

tion commerciale et la juridiction civile, mais que s'il s'agit de déterminer la qualité des personnes et le sens des mots actes de commerce dans l'article 1^{er} : « Il faudra consulter les données mêmes de la raison qui définit le commerce et les commerçants. » (Beslay). Tout le monde reconnaît que l'article 632 n'est pas à sa place dans le Code, qu'il devrait en être un des premiers articles, mais en résulte-t-il que l'énumération de l'article 632 ait été uniquement faite au point de vue de la compétence, de telle sorte qu'il n'y aurait aucune règle pour savoir si un acte est ou n'est pas commercial ? Non pas, les principes de l'article 632 s'appliquent à tous les cas où il est utile de savoir si un acte est commercial.

Si donc le législateur du Code de commerce, en rédigeant l'article 632, n'a pas obéi à une idée d'ensemble, s'il a voulu se borner à soustraire au droit commun des entreprises qu'il jugeait à propos de soumettre à d'autres règles, examinons comment on a cherché à justifier la disposition de la loi faisant un acte commercial des entreprises d'agences et de bureaux d'affaires.

Est-ce parce qu'il faut les considérer comme des dépositaires nécessaires (Pardessus, n^o 42; Nouguier, I, p. 428, n^o 2), et pour mieux distinguer la profession d'avocat du métier d'agent d'affaires ? Ne serait-ce pas parce que les recouvrements, achats et ventes

de maisons, exigent souvent des managements de deniers, des remises de place à place, et que dès lors on a dû les considérer comme des commissionnaires ? (Vincens, I, p. 134). Pour réfuter ces systèmes nous nous permettrons de reproduire un passage du savant traité de M. Bédarride¹. « Les motifs invoqués par les systèmes adverses sont difficiles à admettre. Nous ne croyons pas que le législateur ait été fort jaloux de solliciter et d'accroître la confiance en faveur des agents d'affaires. Malheureusement, une foule de ces agences prétendues donnent naissance à de graves inconvénients, favorisent les plus basses spéculations et deviennent pour le public un danger et un piège. Comment le législateur eût-il pensé et voulu le favoriser ? La profession d'avocat ne se distingue-t-elle pas assez du métier d'agent d'affaires par ses conditions, ses usages, ses lois, par ses traditions de loyauté et d'honneur, que les conseils de discipline font observer avec tant de soins et de zèle ? Comment enfin les assimiler aux commissionnaires commerciaux ? Agissent-ils, peuvent-ils, comme ceux-ci, agir en leur nom personnel ? N'est-ce pas, au contraire, toujours les parties qui traiteront entre elles, soit directement, soit par un fondé de pouvoirs ? Il faut donc chercher ailleurs les motifs de la

¹ Bédarride, *Juridiction commerciale*, n° 270.

détermination du législateur. Ne serait-elle pas une précaution contre l'abus qu'on peut faire de cette industrie ? N'a-t-on pas voulu, en les attaquant dans leur liberté, se garantir contre la fraude et maintenir les agents d'affaires dans les voies de la probité et de la délicatesse ? » (Dans le même sens : Boistel, *Dr. com*¹, p. 31 ; Ruben de Couder, *Dict^e de Dr. com*¹, v^o *Agents d'affaires*, n^o 9). Comme nous l'avons déjà indiqué dans notre chapitre I^{er}, la défiance nous semble bien avoir été le mobile déterminant du législateur, et cette précaution n'était pas inutile après la période de trouble et d'agiotage que venait de traverser la France de 1807.

Pour qu'un individu soit commerçant, l'exercice d'actes de commerce n'est pas la seule condition nécessaire, il faut en outre qu'il fasse de cet exercice sa profession habituelle.

Si je me charge, moyennant salaire, de gérer la fortune d'un ami qui s'absente, bien que les actes que je vais accomplir soient en tout semblables à ceux qu'accomplit un gérant d'immeubles, je ne pourrai être considéré comme tel ; je ne serai pas commerçant, car je ne fais pas de la gestion des intérêts d'autrui ma profession habituelle. De même, je ne pourrai être considéré comme commerçant, bien qu'effectuant tous les paiements que je puis avoir à

faire en employant un mode, commercial en lui-même, la lettre de change.

Le mot « bureau » qu'emploie l'article 632 a donné naissance à une controverse. On s'est demandé s'il fallait nécessairement qu'un bureau soit ouvert. D'après la jurisprudence, peu importe que l'agent d'affaires n'ait ni cabinet, ni enseigne, et qu'il ne fasse aucune annonce. Dès le moment où il est constaté qu'il fait sa profession habituelle de gérer les affaires d'autrui et que chacun peut s'adresser à lui indistinctement, il est agent d'affaires et soumis à toutes les règles applicables à cette industrie (Jugé Conseil d'État, 16 avril 1880, *Rec. de Lebon*, 1880, p. 322 : que l'ouverture d'un bureau avec appel au public n'est pas indispensable si la clientèle est assez nombreuse pour constituer une profession; *Sic*, 3 août 1883; *Rec. de Lebon*, 1883, p. 721). Cependant nous préférons la théorie adverse, professée par Pardessus, Goujet et Merger, Nouguiet¹ : la qualité d'entreprise commerciale n'est donnée qu'à ce qu'on appelle agence, bureau, c'est-à-dire à une sorte d'établissement annoncé à la confiance générale par des circulaires et autres moyens de publicité. Exercer, souvent même, des actes de gérance d'affaires

¹ Pardessus, t. I, p. 42. Nouguiet, *Des tribunaux de commerce*, t. I, p. 429. Goujet et Merger, *Dict^e de Dr. com^l*.

ne remplirait pas les conditions de la loi ; mais au contraire ouvrir un bureau, se livrer à une entreprise de gestion d'affaires, l'annoncer au public, c'est, dit Nouguier, « s'assimiler aux commerçants et accepter les obligations qui leur sont imposées ».

A notre avis, on ne peut nous opposer les nombreux arrêts de cassation qui jugent légalement déclarés en faillite des notaires qui se livraient habituellement au commerce. (Cass., 15 avril 1844. S. 44, I, p. 540. — Cass., 9 août 1849. S. 49, I, p. 617. — 15 janvier 1895. D. 95, I, p. 40. — Rennes, 11 mars 1851. S. 52, II, p. 353, pour les avoués. — Opinion conforme : Renouard, *Des faillites*, I, p. 234. — Bedarride, I, n° 30. — Orillard, *Compétence des Tribunaux de commerce*, n° 145).

En effet, l'article 12 de l'Ordonnance du 4 janvier 1843, « relative à l'organisation des chambres de notaires et à la discipline du notariat », interdit aux notaires, sous la sanction de peines disciplinaires variant entre le rappel à l'ordre, la censure et la révocation, de se livrer à aucune opération de commerce. Comment concevoir qu'ils ouvrent un bureau et se mettent aussi ouvertement en contravention avec la loi ? Comme en fait il arrive souvent, trop souvent même, que des notaires, des avoués contreviennent à cette prohibition en se faisant fréquemment gérants des biens de leurs clients riches ; s'ils répètent

des actes de ce genre en assez grand nombre pour qu'il puisse être constant qu'ils en font leur profession habituelle, il est de toute équité, s'ils cessent leurs paiements, de les déclarer en faillite. Alors, ce ne sera pas le notaire qui aura failli, ce sera le commerçant qui, à côté de l'étude de l'officier public, aura, distinctement ou non, établi en quelque sorte un comptoir commercial.

Pour nous donc, l'ouverture d'un bureau est nécessaire, nous dirons aussi qu'elle est suffisante pour constater l'habitude que l'on exige de quiconque est commerçant. L'article 1^{er} du Code de commerce suppose un individu se livrant simplement à des actes de commerce, et, comme il peut y avoir doute sur son intention, il exige que ces actes soient assez nombreux pour constituer l'exercice habituel d'une profession. Eh bien ! si une personne a ouvert un bureau, si elle fait tout ce qu'elle peut en prenant une profession qui est destinée à devenir habituelle, les termes de l'article 1^{er} sont suffisamment satisfaits. « Un établissement, dit Pardessus (I, n^o 78), ne peut jamais être une affaire fugitive et d'occasion ; il constitue une profession habituelle, parce qu'il présente son auteur comme habituellement disposé à agir. » On ne peut pas forcer les clients à venir ; quand ils viendront, ils auront le droit de compter

sur les garanties attachées à la qualité de commerçant¹.

Avant d'aborder l'étude des conséquences qu'entraîne pour le gérant d'immeubles la qualité de commerçant, il nous faut dire un mot d'une difficulté qu'a soulevée le laconisme de l'article 632. Les agents d'affaires sont-ils commerçants lorsqu'ils s'occupent d'affaires purement civiles ? La Cour de Bruxelles, par un arrêt du 8 novembre 1823, a jugé que l'article 632 qui répute acte de commerce toute entreprise d'agences et de bureaux d'affaires ne vise que celles concernant le commerce. Lors de la discussion au Conseil d'État, on avait bien dit, en passant, que les agents n'appartiendraient à la juridiction commerciale que pour les actes de commerce qu'ils pour-

¹ *Sic* : Pardessus, I, n° 78. Boistel, n° 55. Lyon-Caen et Renault, I, n° 207. — *Contra* : Delamarre et Lepoitevin. Beslay : *Des Commerçants*, n° 62. « Le système de la majorité consiste à considérer l'intention comme équivalente au fait ; c'est ce qui ne peut être. De ce qu'une personne a l'intention, forme le projet d'être commerçant et se dispose à faire le commerce, il ne peut s'ensuivre que ce projet soit censé réalisé ; la loi n'a pas fait résulter la qualité de commerçant d'attributions plus ou moins avouées, peut-être illusoires, mais de la réalité, de la pratique et des faits eux-mêmes. Ni la volonté, ni l'intention n'équivalent à la réalité bien positive, au fait, à l'habitude. »

raient faire, mais la discussion doit-elle faire autorité sur le texte de la loi? et ce texte portant « toute entreprise » ne comporte pas de restriction. Aussi nous rallions-nous au système opposé : quelles que soient en elles-mêmes les affaires auxquelles se livrent les agents d'affaires, lors même qu'elles n'auraient aucun caractère commercial, le fait de leur entremise à leur égard est réputé industrie commerciale. En effet, l'arrêt de la Cour de Bruxelles se fonde sur ce que l'article 632 doit être entendu *pro subjecto materiæ* et sur ce que cet article est uniquement relatif aux agences d'affaires qui concernent le commerce sans qu'on puisse en faire l'application à des agences entièrement et exclusivement relatives à des affaires civiles. — Où y a-t-il dans le Code un texte limitant ainsi la qualité d'agents d'affaires? N'est-ce pas au contraire parce qu'elle est sans limites qu'elle est si décriée et qu'on cherche à la réglementer? On est agent d'affaires par cela seul que l'on gère habituellement et moyennant salaire les intérêts des autres, civils ou commerciaux, peu importe. Ce qui caractérise la commercialité de l'acte de l'agent d'affaires, ce n'est pas la nature de l'affaire qu'il traite, c'est la spéculation, l'intention de bénéficier qui détermine ses démarches (*Sic* : Dalloz, *Rep.*, v^o « Actes de commerce », n^o 219. — Pardessus : I, n^o 42. — Nouguiier : I, p. 429, n^o 4. — Vincens : *Exposition raisonnée de la*

législation commerciale, I, p. 134. — Boistel : p. 31, etc. — Cass., 18 novembre 1813. — Paris, 6 décembre 1814. — Rouen, 13 janvier 1830. — Montpellier, 26 janvier 1832. — Cass., 13 janvier 1837. S. 1837, I, 320. — Conseil d'État, 30 juillet 1840 ; *Rec. Lebon*, 1840, p. 271. — Trib. com. Seine, 30 avril 1861 ; *Journ. Trib. de com.*, t. 10, p. 368. — Cass., 12 janvier 1863. S. 1863, I, 249. — Cass., 8 novembre 1876. S. 77, I, 20. — Jurisprudence constante. — *Contrà* : Locré : VIII, p. 290).

Nous avons ainsi examiné à quelles conditions l'agent d'affaires peut être considéré comme commerçant ; toutes les fois que ces conditions se rencontreront chez celui qui fait profession de gérer les propriétés d'autrui, nous nous trouverons en présence d'un commerçant soumis comme tel à certaines obligations et jouissant de certaines prérogatives réservées aux seuls commerçants. Passons-les rapidement en revue.

ELECTIONS DES TRIBUNAUX DE COMMERCE. — En matière commerciale, où plus que partout les usages jouent un rôle prépondérant, les besoins d'une juridiction spéciale, connaissant les usages commerciaux, s'était fait de bonne heure sentir. Aussi dès le xvi^e siècle, un Édit de Charles IX (novembre 1563) créa à Paris une juridiction commerciale. Cet exemple fut

suivi par de nombreuses grandes villes, si bien qu'au xviii^e siècle on en comptait soixante-dix-sept ayant leurs « juges-consuls ». La loi des 16-24 août 1790 laissa subsister cette juridiction spéciale : les tribunaux de commerce se composent, en principe, exclusivement de commerçants ou d'anciens commerçants, élus à temps, au suffrage universel : tous les citoyens français réunissant dans le ressort du tribunal les conditions requises par la loi (Loi du 8 décembre 1883, art. 1^{er} : paiement de la patente — cinq ans de domicile — et art. 2 : non frappés d'incapacité) sont électeurs¹.

Ainsi donc les agents d'affaires, et spécialement les gérants d'immeubles, étant commerçants aux termes des articles 1 et 632 du Code de commerce, soumis à la patente, doivent participer aux élections consulaires, s'ils sont depuis cinq ans au moins domiciliés dans le ressort du tribunal. Cependant une circulaire du 5 avril 1884, adressée par le Préfet de la Seine aux maires pour les diriger dans la confection des listes électorales, indique que tout patenté ne doit pas être inscrit sur la liste, mais seulement

¹ La loi de 1883 a rétabli le suffrage universel qui avait déjà existé en 1848. Le Code de 1807 et les lois de 1852 et de 1871 faisaient élire les juges consulaires par les commerçants notables ; elles différaient seulement par le mode d'en dresser la liste.

ceux qui sont commerçants; or, il en est qui, bien que patentés, n'ont pas cette qualité, par exemple, dit la circulaire : les médecins, les notaires, les agents d'affaires et les agréés. Soit pour les notaires qui n'ont été soumis à la patente que provisoirement et qui, bien que la mesure provisoire semble être devenue définitive, ne devraient pas y être imposés; mais en ce qui concerne les agents d'affaires, cette circulaire n'est rien moins qu'illégale, car, en présence des dispositions du Code de commerce, aucun argument juridique ne peut être produit en faveur de l'affirmative¹. Hâtons-nous de dire que la jurisprudence de la Cour de Cassation est en sens contraire : « Les entreprises d'agences et de bureaux d'affaires constituant des actes de commerce, ceux qui en font leur profession habituelle sont commerçants..... En conséquence, les agents d'affaires doivent être inscrits sur les listes électorales consulaires. » (Cass., 23 décembre 1884, cassant jugement du juge de paix du xvii^e arrondissement, du 15 novembre 1884.) Tout électeur étant en principe éligible, un gérant d'immeubles pourra être élu : juge après avoir exercé les fonctions de juge suppléant pendant un an ; président, s'il a été deux ans juge.

¹ *Revue critique de législation*, 1884, article de M. Lyon-Caen, page 330.

PATENTE. — Lorsque l'Assemblée Constituante eut supprimé les droits d'aides, les maîtrises et les jurandes, elle obligea ceux qui voulaient exercer une profession à acquitter une taxe et à se munir d'une « patente ». Le mot et l'impôt ont survécu. La patente est un impôt direct¹ qui se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel, impôt que doit, aux termes de l'article 1^{er} de la loi de 1880, payer tout individu qui exerce en France un commerce, une industrie, une profession non exemptée par la loi. Les agents d'affaires ne figurant pas parmi les exceptions (art. 17) sont, en conséquence, soumis à cette contribution. Ils figurent dans le tableau A, 4^e classe. Pour eux le droit fixe est réglé en égard à la population de la ville où ils exercent et d'après un tarif général (art. 3), le droit proportionnel est établi sur la valeur locative tant de la maison d'habitation que des locaux employés pour l'exercice de la profession (bureaux, études) et fixé au 1/30 de cette valeur.

Au cas où un gérant d'immeubles aurait créé dans une autre ville une autre agence dirigée par un préposé spécial, chargé de recevoir les clients, de réunir les pièces relatives aux affaires et de les envoyer à Paris, il faudrait appliquer les articles 8 et 14 : les

¹ L'impôt de la patente est aujourd'hui régi par la loi du 15 juillet 1880.

droits, fixe et proportionnel, seront payés dans toutes les communes où des succursales auront été ouvertes (Cons. d'État, 13 janvier 1888. Lebon, p. 25)¹.

COMPÉTENCE. — La compétence est l'aptitude d'un tribunal à connaître des procès portés devant lui. En procédure, on distingue la compétence *ratione materiæ* et la compétence *ratione personæ*. La première est le droit pour les tribunaux qui appartiennent à un ordre de juridiction de connaître d'une affaire à l'exclusion des tribunaux d'un autre ordre (tribunaux civils, commerciaux, administratifs), la seconde est le droit pour les tribunaux qui appartiennent à un ordre de juridiction de connaître d'une affaire à l'exclusion des tribunaux du même ordre.

La théorie de la compétence *ratione personæ*, ne soulevant aucune difficulté, ne nous arrêtera pas : en principe, en matière commerciale comme en matière civile, le tribunal compétent sera celui du domicile du défendeur, *Actor sequitur forum rei*. Il n'en est pas de même en ce qui concerne la théorie de la compétence *ratione materiæ*.

¹ A proprement parler, l'impôt des patentes n'est pas une conséquence de la qualité de commerçant : des professions non commerciales y sont soumises (médecins, avocats, notaires, etc.) et d'autres, commerciales, en sont exemptées (art. 17). Nous n'avons néanmoins pas cru devoir le passer sous silence.

Ecartons tout d'abord l'hypothèse dans laquelle l'acte, objet du litige, est par lui-même ou en vertu de la théorie de l'accessoire un acte commercial pour les deux parties. Dans ce cas, il ne peut y avoir aucun doute, la juridiction commerciale sera toujours compétente. Nous sommes bien, en effet, dans les termes de l'article 631 (Com.) : « Les tribunaux de commerce connaîtront 1^o des contestations relatives aux engagements et transactions entre négociants. » Mais l'existence possible, fréquente même, d'actes mixtes, c'est-à-dire civils pour une partie, et commerciaux pour l'autre, est une source de difficultés que la doctrine et la jurisprudence résolvent différemment. En doctrine, l'obscurité des termes de l'article 631, 3^o « contestations relatives aux actes de commerce entre toutes personnes », a fait naître deux opinions diamétralement opposées. Pour l'une, la compétence devra toujours appartenir aux tribunaux de commerce. En disant « entre toutes personnes », la loi n'a pas distingué si l'une des parties n'a pas fait acte de commerce ; dès que l'une d'elles en aura fait un, même si l'acte n'est pas commercial pour l'autre, cette compétence existera. Pour la seconde opinion, au contraire, les tribunaux civils seront toujours compétents. C'est un retour au droit commun ; la compétence commerciale ne peut et ne doit être admise qu'en vertu d'un texte formel ; or, l'article

631, 3^o ne vise pas du tout le cas où l'une des parties n'a pas fait acte de commerce ; « entre toutes personnes », veut bien dire même entre non commerçants, mais à la condition, ajoute la loi, que l'acte soit un acte de commerce entre les deux parties (Boistel).

Quant à nous, en l'absence d'un texte formel, il nous est impossible de reconnaître la compétence exclusive, soit du tribunal civil, soit du tribunal de commerce ; il n'y a aucune raison de faire prévaloir l'une sur l'autre. Pourquoi, en effet, donner à une partie plutôt qu'à l'autre ses juges naturels ? l'une et l'autre ne méritent-elles pas la même protection ? La jurisprudence suit un autre système. La juridiction commerciale est une juridiction d'exception organisée pour les commerçants ou pour les individus à l'égard desquels l'acte est commercial et applicable à eux seuls. Alors, celui qui a fait une opération, non commerciale pour lui, ne peut être contraint de plaider devant des juges qui ne sont pas ses juges naturels, et qui pourraient lui faire l'application d'usages commerciaux qu'il n'est pas tenu de connaître. C'est pourquoi une jurisprudence constante donne à celle des parties qui a fait un acte civil, le droit de poursuivre, à son choix, son adversaire, soit devant la juridiction civile, soit devant la juridiction consulaire. Et qui pourrait se plaindre

de cette latitude laissée au demandeur non commerçant ? « D'un côté (Pardessus : 5, n° 1347), il n'y a rien d'injuste envers le défendeur qui a dû s'attendre à être soumis à la compétence commerciale ; d'un autre côté, ce même défendeur n'a pas dû compter que celui avec qui il traitait, entendit consentir à plaider devant le tribunal de commerce, dont son engagement ne l'a pas rendu justiciable, ce qui arriverait s'il était obligé d'y traduire son adversaire. » Outre ces considérations, plutôt d'équité que juridiques, la jurisprudence tire encore argument de la tradition de l'ancien droit où sous l'empire de l'ordonnance du commerce de mars 1673 (titre XII, art. 10), les non commerçants jouissaient d'un droit d'option analogue dans leurs procès contre des commerçants, les faisant assigner à leur choix, soit devant les juges ordinaires, soit devant les juges et consuls ¹.

Si, en résumé, d'après la jurisprudence, celui qui

¹ Malgré l'opinion contraire de Loqué (VIII, p. 200), d'Orilard (n° 235), et malgré quelques décisions : Bastia, 10 août 1831 (S. 33, 2, 87), Orléans, 5 mars 1842 (S. 42, 2, 393), la jurisprudence de la Cour de Cassation est fixée dans ce sens depuis un arrêt du 12 décembre 1836 (S. 37, 1, 412). Voir aussi Cass., 6 novembre 1843 (S. 44, 1, 168) ; Paris, 30 décembre 1853 (S. 54, 1, 120) ; Paris, 22 février 1859 (S. 59, 1, 321) ; Cass., 21 juillet 1873 (S. 73, 1, 446). *Sic* : Pardessus, n° 1347 ; Nouguier, 1, page 350 ; Alauzet, 4, n° 2015.

a fait un acte civil a le choix, pour actionner son adversaire, entre les tribunaux des deux juridictions en conflit, quelles sont, en ce qui concerne les gérants d'immeubles, les conséquences de son système? Nous avons vu qu'à l'égard de ceux-ci, le fait seul de leur entremise étant réputé entreprise commerciale, l'acte est toujours un acte de commerce. Le gérant de propriétés ne jouira donc jamais du droit d'option accordé à son adversaire civil, et devra toujours l'assigner devant les tribunaux civils : c'est une application de la règle « *Actor sequitur forum rei* ». Le client, au contraire, est-il demandeur dans l'instance, il pourra, à son choix, poursuivre le gérant, soit devant le tribunal civil, soit devant le tribunal de commerce ; libre à lui de s'adresser aux tribunaux de droit commun, ses juges naturels, s'il ne croit pas préférable de recourir aux tribunaux d'exception, juges naturels de son adversaire.

Cette jurisprudence ne nous paraît pas acceptable. D'abord nous croyons sans force l'argument qu'elle tire de l'ordonnance de 1673. En effet, le Code de commerce n'en reproduit pas les dispositions et nous ne saurions, comme le font les arrêts, voir dans son silence une simple omission ; pour nous, c'est leur abrogation que le législateur a entendu consacrer, abrogation exigée par le droit sacré de la défense qui veut que le demandeur aille plaider devant les

juges du défendeur en droit et résultant de l'article 2 de la loi du 15 septembre 1807, abrogeant toutes les anciennes lois touchant les matières commerciales sur lesquelles le Code a statué. De plus, elle ne nous semble pas conforme à la vérité des principes et c'est uniquement aux règles générales de la compétence qu'il est nécessaire de se reporter pour résoudre notre question et combler la lacune de la loi. A moins de texte contraire, la compétence d'un tribunal se détermine toujours par la qualité du défendeur ou par la nature de l'acte relativement au défendeur : *actor sequitur forum rei*. Aussi déciderons-nous que la juridiction compétente sera le tribunal civil ou le tribunal de commerce, suivant que l'acte passé par le défendeur sera civil ou commercial (Lyon-Caen et Renault, I, n° 361. — Glasson : *De l'incompétence absolue. Revue critique de législation*, 1881, p. 245). « De quoi se plaindrait le demandeur ? d'être obligé de plaider devant un tribunal d'exception dont il n'est le justiciable ni à raison de sa profession, ni à raison de la nature de son engagement. Mais en traitant avec le commerçant défendeur, il a dû savoir à quoi il s'exposait. Il ne peut donc s'en prendre qu'à lui-même s'il est obligé de poursuivre le défendeur devant le tribunal de commerce. Ce tribunal lui offre au reste toutes les garanties désirables, car il n'aura pas à prononcer sur l'engagement du de-

mandeur qui est purement civil, mais uniquement à apprécier l'obligation du défendeur qui est un acte commercial » (Orillard, *Compétence*, n° 234)¹.

TENUE DES LIVRES. — PUBLICITÉ DU RÉGIME MATRIMONIAL. — Il est d'autres obligations que la loi impose aux commerçants et qui ne pèsent que sur eux seuls : 1^o l'obligation de tenir des livres ; 2^o celle de rendre public leur régime matrimonial.

En conséquence, sous peine en cas de faillite d'être condamnés comme banqueroutiers, les gérants d'immeubles devront tenir des livres qui leur permettront de se rendre un compte exact de leurs opérations et qui, au besoin, serviront de preuve, évitant ainsi le recours souvent dangereux à la preuve testimoniale. Ils seront tenus de les conserver pendant dix ans².

¹ Les lois étrangères ont adopté sur ce point des solutions diverses, mais aucune n'a consacré la jurisprudence française :

Belgique : 25 mars 1876, art. 13 ; la compétence se détermine par la nature de l'engagement du défendeur.

Allemagne : Sauf d'assez nombreuses dérogations, la Chambre commerciale est compétente : 1^o quand le défendeur est commerçant ; 2^o quand l'acte est commercial pour les deux parties.

Italie : Tribunal de commerce compétent quand l'acte est commercial pour l'une des parties.

² La tenue de certains de ces livres est imposée par la loi (livre-journal, copie de lettres, livre des inventaires) ; en fait

Les tiers qui contractent avec un commerçant marié, qui deviennent ses créanciers, ont intérêt à connaître le régime matrimonial de leur débiteur. Leur droit de gage, en effet, variera suivant les circonstances, tantôt, si le gérant de propriétés est marié sous le régime dotal, sous le régime exclusif de communauté ou séparé de biens, il ne portera que sur les biens de leur débiteur; tantôt, au contraire, s'il y a une communauté, il s'étendra sur les biens communs. Aussi la loi exige-t-elle la publication, dans des formes déterminées (articles 67-70), du contrat de mariage. Et comme il peut intervenir des décisions judiciaires (jugements de séparation de corps, de séparation de biens, de divorce), qui changent le régime conventionnellement établi, le Code exige également (articles 65-66) qu'elles soient rendues publiques.

AUTRES CONSÉQUENCES :

1^o Tous les actes faits par un commerçant, dans l'espèce par un gérant d'immeubles, sont présumés faits pour les besoins de son commerce, et, en vertu de la théorie de l'accessoire, réputés commerciaux quoique non commerciaux par eux-mêmes. Cette présomption de commercialité n'est pas une pré-

les commerçants en tiennent un grand nombre d'autres dont la tenue n'est que facultative (livre brouillard, grand-livre, livre de caisse, etc.).

somption absolue *juris et de jure*, c'est une présomption *juris tantum* qui tombe devant la preuve contraire, preuve pouvant être administrée par tous les moyens (638, § 2, C. Com.). Ainsi les billets souscrits par un gérant d'immeubles sont présumés faits pour son agence, s'ils n'énoncent une autre cause, et le rendent justiciable des tribunaux de commerce.

2^o S'il vient à cesser ses paiements, le gérant d'immeubles sera, suivant les cas, déclaré en faillite, poursuivi comme banqueroutier ou, s'il mérite quelque faveur, déclaré seulement en liquidation judiciaire.

Reste à dire un mot des restrictions apportées au principe de la liberté de commerce. Le commerce n'a pas toujours été libre en France. Avant la Révolution, la liberté du travail était étroitement limitée dans les règles sévères des corporations; chaque corps de métier avait ses statuts.

Pour exercer une profession, il fallait être admis dans ces corporations comme maître, après avoir subi un examen.

A un autre point de vue, on considérait le commerce comme une occupation d'un ordre inférieur, si bien qu'un noble ne pouvait s'y livrer sans déroger. Il appartenait à la loi du 2 mai 1791 de proclamer hautement le principe de la liberté du travail :

« à partir du 1^{er} avril 1791, il sera libre à toute personne de faire tel négoce et d'exercer telle profession, art ou métier qu'il trouvera bon » ; les corporations avec les maîtrises et les jurandes sont supprimées.

Cette liberté n'est cependant pas absolue. Des restrictions y sont apportées par la constitution de monopoles soit au profit de l'État, soit au profit de certains individus, par l'exigence de conditions spéciales chez ceux qui veulent exercer certains commerces, enfin par la défense faite à certaines personnes de faire soit le commerce, soit des actes de commerce d'un certain genre. En matière de gérance d'immeubles, toutes ces restrictions ne rencontrent pas d'application. Mais il est intéressant de jeter un coup d'œil sur les professions incompatibles avec le commerce. Les magistrats, avocats, avoués, notaires, huissiers, consuls, militaires, instituteurs, comptables de deniers publics ne peuvent se livrer à aucun commerce ; l'entreprise de gérances d'immeubles étant une entreprise commerciale tombera sous le coup de la prohibition : les magistrats, avocats, notaires, consuls, etc., ne pourront pas plus ouvrir un cabinet de gérance que se livrer à tout autre commerce. Cependant, si malgré la défense qui leur est faite, ils se mettent en contravention avec la loi en ouvrant un cabinet, la loi ne frappe pas de nullité

les contrats par eux passés, ils sont parfaitement valables et produisent leurs effets ordinaires ; il n'y a d'autre sanction que des peines disciplinaires, suivant les cas : censure, destitution, radiation du tableau ⁴. Et si les actes de gérance de propriétés sont assez fréquemment répétés pour constituer une profession habituelle, le magistrat, l'avoué, le notaire seront réputés commerçants. C'est ce qui explique les nombreuses décisions judiciaires dont nous nous sommes déjà occupés, en vertu desquelles des notaires, des avoués, des huissiers ont été valablement déclarés en faillite.

⁴ Codes étrangers l'indiquant expressément, Code allemand, art. 276; Code hongrois, art. 263.

CHAPITRE IV

Des conditions requises pour la validité du contrat de gérance d'immeubles

1^o Conditions de fonds

Les conditions que l'article 1108 du Code civil exige pour la validité des conventions sont évidemment requises pour la validité du contrat conclu entre un gérant d'immeubles et son client. Nous nous bornerons à les rappeler brièvement : « Quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention : le consentement de la partie qui s'oblige ; la capacité de contracter ; un objet certain qui forme la matière de l'engagement ; une cause licite dans l'obligation » (art. 1108 du Code Civil).

CONSENTEMENT. — Consentir, c'est se mettre d'accord ; le contrat se forme par le concours de deux personnes dont l'une confère à l'autre, qui accepte,

le pouvoir d'agir pour elle. Ce consentement peut être donné expressément et même tacitement. « Ennemi des solennités, dit Pont (*Petits contrats*, I, n° 845), autant que des formes subtiles, le législateur français tient que le consentement, en général, n'est assujetti, pour sa manifestation, à aucune formalité intrinsèque qui soit essentielle à sa validité, et par conséquent, il admet que le consentement peut être donné soit expressément dans une forme quelconque, c'est-à-dire par écrit, par paroles et même par signes, soit tacitement, c'est-à-dire par des actes ou par des faits assez caractérisés pour qu'il n'y ait pas de doute possible sur la volonté de celui de qui ils émanent ¹, » Sous quelque forme qu'il soit donné, le consentement doit être libre, exempt de vices qui, détruisant en partie la volonté, rendant imparfait le consentement, rendraient le contrat annulable. Tel serait le consentement entaché d'erreur, extorqué par violence, surpris par dol. Si, croyant traiter avec un gérant d'immeubles réputé très habile, je me trouve, par un concours de circonstances qui m'ont induit en erreur, avoir traité avec un autre

¹ *Sic* : 3 décembre 1835. D. 36, I, 17. — 14 décembre 1841. D. 42, I, 26. — 20 juin 1842. D. 42, I, 363. — Troplong, nos 118-131. — Aubry et Rau, III, p. 461, note 1, 3^e édit. — Mourlon, 5^e édit., III, p. 431. — *Contrà* : Toullier, XI, nos 25 et suiv. — *Contrà* encore : Duranton, XVIII, n° 218.

du même nom, je puis faire annuler le contrat, car c'est en considération de la personne avec laquelle j'ai cru contracter que je l'ai conclu. Il en sera de même si je n'ai consenti que sous l'empire d'une violence assez caractérisée pour me faire redouter un mal considérable et présent, ou trompé par les machinations, les ruses, les manœuvres de mon co-contractant, en un mot, si seul le dol m'a déterminé à contracter.

OBJET. — L'accord des parties doit porter sur l'objet du contrat. Ici l'objet est le fait que le gérant d'immeubles s'oblige à accomplir, étroitement limité dans les termes de la procuration qu'il a reçue de ses clients, procuration spéciale à telle affaire déterminée, ou à telle série d'affaires ; procuration générale qui n'embrasse alors que les actes d'administration (art. 1989 du Code civil ¹). D'après les principes généraux, l'objet doit être possible, non contraire aux lois, aux bonnes mœurs, à l'ordre public. La loi ne peut, en effet, sanctionner la promesse d'un fait qu'elle défend ; à quel titre ordonnerait-elle à ses agents de faire exécuter les conventions qui blessent les bonnes mœurs et l'ordre public ? Enfin, l'objet doit être utile au créancier, au client ; pas d'intérêt, pas d'ac-

¹ Dans la pratique la procuration donnée au gérant d'immeubles est presque toujours générale.

tion, où il n'y a pas d'action il ne saurait y avoir d'obligation.

CAUSE. — Toute obligation doit avoir une cause. Le Code entend par cause le but immédiat qu'on se propose en contractant, ce pourquoi on s'oblige. Dans les contrats synallagmatiques, l'obligation de chacune des parties a pour cause l'obligation de l'autre. Dans le contrat de gérance d'immeubles, pourquoi le client s'oblige-t-il à payer le salaire ? pour obtenir, en retour, du gérant l'obligation de gérer. Pourquoi le gérant s'oblige-t-il à gérer ? pour obtenir, en retour, du client l'obligation de payer le salaire.

CAPACITÉ. — Si le défaut de consentement, le défaut d'objet, le défaut de cause ont la même sanction : nullité radicale et absolue du contrat, il n'en est pas de même du défaut de capacité de l'un des contractants qui rendra le contrat seulement annulable et non inexistant. Cette différence dans la sanction nous a amené à intervertir l'ordre de l'article 1108, et aussi nous avons cru devoir réserver l'étude de cette condition qui, en matière de représentation, est soumise, à certains égards, à des règles particulières (art. 1990 du Code civil).

Du côté du représenté, le client, la capacité nécessaire est entièrement soumise aux règles générales sur la capacité : la procuration n'ayant d'autre objet

que celui de conférer au gérant d'immeubles la gestion d'affaires dont tout l'intérêt se rapporte au client, il est évident que celui-là seul qui a la capacité de traiter ces affaires peut en confier l'exécution à un autre. Mais du côté du représentant, le gérant d'immeubles, la capacité n'est pas requise (art. 1990 du Code civil) pour la validité du contrat. Et cela se comprend parce que le représentant ne traite pas de ses propres intérêts, ne contracte aucune obligation personnelle; il fait l'affaire de son commettant d'après les intentions tracées dans la procuration, il n'est en quelque sorte que le simple organe de ce commettant. « Que le mandat (la procuration) ait été donné à un mineur ou à un majeur, à une femme mariée ou à un homme jouissant de ses droits civils, la personne du mandataire disparaît comme un échafaudage devenu inutile après la construction de l'édifice, et la transaction, relativement au commettant seul intéressé, a toute la solidité dont elle est susceptible ¹. »

Il résulte de ce qui précède que si le client doit toujours être capable suivant le droit commun, le gérant d'immeubles peut être un mineur, émancipé ou non, pourrait être une femme mariée. Ce ne nous semble pas être un paradoxe que de concevoir

¹ Tarrible au tribunal. Fenet, t. XIV, p. 595-596.

les hypothèses d'un mineur ou d'une femme mariée gérants d'immeubles. Pour la profession d'avocat que la loi a étroitement réglementée, et que l'opinion publique tient en grand honneur, la majorité n'est pas exigée ; il suffit d'être reconnu posséder certaines connaissances déterminées, d'être licencié en droit et de prêter le serment professionnel. *A fortiori*, selon nous, peut-il en être ainsi pour une profession entièrement libre, pour l'exercice de laquelle aucune autre capacité n'est exigée que celles nécessaires pour inspirer la confiance aux clients.

Nous croyons pouvoir aussi supposer une femme mariée gérante d'immeubles. Le mouvement féministe tend à faire des femmes les égales de l'homme, à leur ouvrir des carrières qui, jusqu'à ce-jour, leur étaient fermées. Personne n'a oublié l'exemple récent d'une jeune fille, M^{lle} Chauvin, pourvue de son diplôme de docteur en droit, demandant à prêter le serment d'avocat. La Cour d'appel jugea bien en rejetant une demande que, dans l'état de nos lois et des usages du barreau, elle ne pouvait admettre. Qu'une femme ouvre un cabinet de gérance de propriétés, elle trouvera là un champ assez vaste pour déployer son activité, si ses connaissances peuvent attirer les clients et son habileté les retenir.

Continuant de raisonner sur ces hypothèses, plus théoriques que pratiques, nous dirons que ce mi-

neur, cette femme mariée, pour entreprendre une gérance d'immeubles, entreprise commerciale, devront être habilités à faire le commerce.

L'article 2 du Code de commerce nous apprend à quelles conditions le mineur, de l'un ou l'autre sexe, pourra se livrer au commerce. Il devra :

1^o Être émancipé pour avoir le pouvoir d'agir par lui-même ;

2^o Être âgé de 18 ans ;

3^o Être autorisé par son père ; en cas de décès, interdiction ou absence du père, par sa mère ; à défaut du père et de la mère, par une délibération du conseil de famille homologuée par le tribunal civil ;

4^o Enfin, cette autorisation doit être rendue publique. Elle est à cet effet transcrite sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce, et, en outre, un extrait en est affiché dans la salle d'audience de ce tribunal.

Si les filles et les veuves sont pleinement capables au point de vue commercial (exception art. 113 C. com.) comme au point de vue civil, la femme mariée est, au contraire, incapable. Dans le droit commun, elle doit, pour les actes qu'elle veut faire, obtenir de son mari une autorisation spéciale, écrite ou résultant de son concours dans l'acte. L'autorisation de justice supplée au défaut d'autorisation maritale. L'article 4 du Code de commerce indique comment

une femme mariée peut devenir commerçante : « la femme ne peut être marchande publique sans le consentement de son mari ». Mais, contrairement au droit commun, l'autorisation du mari peut être générale et n'être que tacite, résulter de ce que la femme exerce le commerce au vu et au su de son mari (Cass., 14 novembre 1820, 27 avril 1841). Le mari refuse-t-il ou se trouve-t-il dans l'impossibilité matérielle ou juridique d'autoriser sa femme ? Pour que celle-ci ne soit pas victime d'un refus injuste ou ne souffre pas d'une incapacité de son mari, alors que le commerce est peut-être pour elle le seul moyen de se procurer des ressources, la jurisprudence admet généralement que l'autorisation de justice peut suppléer à celle du mari¹.

2° Conditions de formes de la procuration

Aux termes de l'article 1985 du Code civil, la procuration peut être donnée par acte public, par écrit sous-seing privé, même par lettre. Peu importe les

¹ Si, puisque la capacité du représentant n'est pas prise en considération pour l'existence et la validité du mandat, des interdits, des individus pourvus d'un conseil judiciaire peuvent être choisis comme mandataires, ils ne pourraient néanmoins, tant que durera leur interdiction, être gérants d'immeubles parce que la loi commerciale n'a pas donné de règles pour lever leur incapacité.

termes employés dans l'écrit pour conférer les pouvoirs, il suffit qu'ils expriment la volonté du client de charger le gérant d'immeubles d'agir à sa place et en son nom : « *Sive rogo, sive volo, sive mando, sive alio quocumque verbo scripserit, mandati actio est.* » (D. L. 1, § 2, *Mand.*).

C'est au client qu'appartient le choix de la forme entre l'acte sous-seing privé et l'acte notarié. Cette liberté d'option n'est cependant pas absolue : dans les cas où la loi exige l'authenticité pour l'acte qui fait l'objet de la procuration, par exemple si le gérant d'immeubles est chargé de constituer une hypothèque, de donner une mainlevée d'inscription, de représenter son client débiteur dans un emprunt qu'il contracte à l'effet de payer sa dette et de subroger le prêteur dans les droits du créancier (subrogation conventionnelle, 1250-2^o, C. Civ.), dans tous ces cas, le représentant doit être porteur d'une procuration notariée.

Si le pouvoir de représenter est donné par acte sous-seing privé, il n'y a pas lieu de remplir la formalité du double écrit prescrit par l'article 1325 du Code Civil. Non pas parce que la gérance d'immeubles est un mandat, contrat unilatéral (jurisprudence); nous avons dit qu'il y fallait voir un contrat d'entreprise, contrat synallagmatique; mais parce que, en matière commerciale, l'application rigou-

reuse de l'article 1325 ne se concilierait pas avec l'extrême liberté des moyens de preuves admis.

Enfin, si la procuration est notariée, elle peut être reçue en brevet. L'article 20 de la loi du 25 ventôse an XI, tout en imposant aux notaires l'obligation de garder minute de tous les actes qu'ils reçoivent, fait exception pour un certain nombre d'actes simples, entre autres les procurations, qui peuvent être délivrées en brevet.

3^o De la preuve

Le Code Civil consacre dans une certaine mesure un système de preuves légales, en défendant au juge d'admettre certains genres de preuves. Ainsi, au-dessus de 150 francs, il faut un écrit, faute duquel la preuve par témoins et les présomptions de l'homme ne sont pas admissibles (art. 1341 et 1353 du C. Civ.). Un système plus large s'impose en matière commerciale : ce serait nuire à la célérité si nécessaire dans les opérations de commerce que d'exiger un écrit, parfois notarié, quand l'une des parties ne sait ou ne peut signer ; aussi l'article 109 du Code Commercial (ne visant expressément que les ventes, mais certainement applicable à toutes les opérations commerciales), consacre-t-il le principe qu'en matière commerciale tous les moyens de preuve sont admis,

et spécialement la preuve testimoniale et les présomptions de l'homme.

Le contrat de gérance d'immeubles est le plus souvent un acte mixte presque toujours civil pour le client, toujours commercial pour le gérant, quelles règles appliquer à la preuve ? On a proposé l'application exclusive à l'égard des deux parties des preuves du droit commun ou des règles du droit commercial. Ces solutions ne nous paraissent pas admissibles : l'une des parties pourrait se trouver sacrifiée à l'autre, et il n'y a pas de raison (Cf. *Supra*, p. 62. Compétence). Le système que nous adoptons, le plus rationnel, sinon le plus simple¹, consiste à faire une distinction : les preuves du droit commun seront seules employées contre la partie pour laquelle l'acte est civil ; la preuve pourra être administrée conformément aux principes du droit commercial contre la partie qui a fait un acte de commerce. Au-dessus de 150 francs, la preuve par témoins sera admise contre le gérant d'immeubles, mais pas contre son client ; si, pour constater le contrat, un acte sous-

¹ Le système le plus simple, conformément aux Codes italien (54), Roumain (56), Portugais (99), consisterait à appliquer la loi commerciale par cela seul que l'acte est commercial pour l'une des parties. (Lyon-Caen et Renault : *Traité*, III, n° 87.)

seing privé a été dressé, sans qu'il y ait autant d'originaux que de parties ayant un intérêt distinct, l'original unique fera preuve complète contre le gérant et non contre le client.

CHAPITRE V

Obligations du gérant d'immeubles

Nous avons démontré dans notre chapitre II le caractère onéreux et synallagmatique du contrat de gérance d'immeubles qui est, avons nous-dit, un contrat d'entreprise. Il n'en est pas moins vrai que le gérant représente son client et que notre Code n'a exposé les règles de la représentation qu'au titre du mandat ; c'est donc, imitant en cela l'article 94 du Code de commerce, dans le livre III, titre XIII du Code civil, que nous puiserons les règles relatives à la représentation du client par son gérant, entre lesquels, peut-on dire, existent les rapports de mandataire à mandant¹.

¹ En toute cette matière nous emploierons indifféremment l'une ou l'autre de ces expressions, comme nous emploierons le mot mandat dans le sens de procuration.

Cette observation générale faite, nous pouvons aborder l'étude des obligations qui naissent du contrat à la charge de chacune des parties contractantes, et d'abord les obligations du gérant d'immeubles, au nombre de deux :

1^o Accomplir le mandat dont il est chargé (1991 Civ.).

2^o Rendre compte de sa gestion au client (1993 Civ.).

1^o Obligation d'exécuter le mandat

A propos de cette première obligation nous avons à examiner trois règles écrites dans les articles 1989, 1991 et 1992 du Code civil.

A. Le gérant d'immeubles ne peut rien faire au delà de ce qui est porté dans son mandat (art. 1989).

B. Obligation de l'accomplir tant qu'il en demeure chargé (art. 1991).

C. Obligation de l'exécuter de bonne foi et en bon père de famille (art. 1992).

A. Obligation de ne rien faire au delà de ce qui est porté dans le mandat

Lié par l'acceptation de la procuration, le gérant d'immeubles doit se renfermer strictement dans les limites du pouvoir qui lui est conféré; c'est en se

reportant à l'acte qui le constitue qu'on pourra voir s'il a ponctuellement accompli son mandat. En conséquence, si la règle abstraite « ne rien faire au delà de ce qui est porté dans le mandat » demeure invariable, l'application en varie suivant le contenu de la procuration.

Muni le plus souvent d'un pouvoir général, le gérant de propriétés pourra traiter toutes les affaires prévues ou imprévues se rattachant successivement à l'administration de la fortune de son client, pourvu que ces affaires ne constituent que des actes d'administration (1988).

Le receveur de rentes pourra recouvrer les créances de son client. Non seulement il peut toucher les revenus, mais encore recevoir les capitaux et par conséquent libérer les débiteurs en leur donnant bonne et valable quittance, en consentant mainlevée d'une inscription hypothécaire quand la dette est entièrement payée.

Peut-il accepter une *datio in solutum*?

Il est permis d'en douter si la chose offerte en paiement est de moindre valeur que la chose due, et alors même qu'elle serait d'une valeur égale ou supérieure, peut-on être absolument certain que la substitution de cette chose à la chose due sera en définitive avantageuse pour le mandant? Si, par exemple, l'objet dû étant une somme d'argent, le débi-

teur offre pour se libérer un corps certain, le créancier (le mandant) subira une perte, à laquelle il n'eût point été exposé, si la somme à lui due avait été comptée, dans les cas où la chose périrait aux mains du mandataire.

Comme corollaire de la faculté de recouvrer les créances, le receveur de rentes pourra poursuivre les débiteurs afin de les contraindre au paiement et à cet effet leur adresser commandements, sommations, assignations. Il a l'exercice des actions personnelles et mobilières et par conséquent la faculté de pratiquer les saisies mobilières (saisies-arrêts, saisies-exécutions, saisies-brandon), mais non les saisies immobilières pour lesquelles l'article 556 du Code de procédure civile exige un pouvoir spécial. L'exercice des actions personnelles et mobilières ne lui appartiendra pas d'une manière absolue ; il est, en effet, certains actes que le client agissant lui-même pourrait faire et que ne peut faire un administrateur : il ne pourra ni compromettre, ni proroger les juridictions, ni acquiescer au jugement, et, bien que souvent mauvaise transaction vaille mieux que bon procès, il ne pourra transiger, car « c'est d'ordinaire diminuer les biens et il n'y a que celui qui en est le maître qui puisse en disposer de cette manière ¹ ».

¹ Domat : Lois civiles : l. I, t. XV, sect. 3, n° 11. — C. civ., art. 467 : le tuteur ne peut transiger au nom du mineur.

Quant aux actions réelles immobilières, il ne pourra jamais les exercer, puisqu'il ne peut disposer des immeubles et que l'issue du procès peut être la perte des immeubles ou des droits immobiliers qui en sont l'objet.

Ce n'est pas tout : le payement obtenu, il pourra, il devra même, employer les deniers au mieux des intérêts de son client, soit par des achats d'immeubles, de rentes sur l'État, de valeurs industrielles. Ajoutons que pour ce faire, il sera toujours prudent de prendre, autant que possible, l'avis du mandant.

« Qui paye ses dettes s'enrichit. » L'administration de la fortune comprend donc aussi le payement des dettes : d'où l'administrateur a qualité pour défendre aux actions personnelles et mobilières dirigées contre le client, pour offrir une dation en payement, consentir une novation avec les créanciers si la nouvelle obligation substituée à l'ancienne offre des chances de libération plus faciles.

La procuration conçue en termes généraux comprend en principe le pouvoir de passer toutes les conventions nécessaires à l'entretien et à l'exploitation des biens du mandant. Le gérant de propriétés pourra donc passer les baux d'une durée ordinaire de trois, six ou neuf ans ; suivant les circonstances, les tribunaux pourront en valider de plus longs si la durée de neuf ans n'est pas suffisante pour dédom-

mager le preneur des avances qu'il doit faire les premières années, sans percevoir aucuns fruits, pour mettre un terrain inculte en état de rapport¹. En dehors de ces cas, tout exceptionnels, la règle est que la durée maxima des baux consentis par un administrateur est de neuf ans. C'est le terme que la loi a fixé au mari pour les baux des biens de sa femme (1429-1430 C. civ.), au tuteur pour ceux des biens du mineur (1718 C. civ.), à l'usufruitier pour les baux des biens dont il a l'usufruit (595 C. civ.), et au mineur émancipé pour ses propres biens (481 C. civ.). — La Cour de Cassation a même décidé que le mandataire général chargé d'administrer toutes les affaires du mandant pouvait valablement, sans excéder ses pouvoirs, consentir un bail des biens d'une succession échue au mandant depuis le mandat, et même avant qu'elle ait été acceptée par le mandant (Cass., 8 août 1821, S. 2^o. I, III) : en consentant ce bail, on n'a pas virtuellement fait acte d'héritier, et par conséquent acte de propriété, mais acte d'administration provisoire dans le sens de l'article 779 du Code civil.

Dans bien des circonstances, l'administration serait impossible si la faculté d'emprunter était refusée à l'administrateur d'une façon absolue, aussi, dans

¹ Hypothèse prévue par Pothier, *du Mandat*, n^o 148.

certain cas, doit-on le permettre au gérant d'immeubles, mais jamais on ne peut l'autoriser à conférer hypothèque sur les biens du mandant pour sûreté des emprunts qu'il aurait contractés au nom de ce dernier.

Malgré la précision des termes de l'article 1988, § 2, « pour aliéner, il faut un mandat exprès », l'administrateur, muni d'une procuration générale, pourra consentir certaines aliénations, qui, en réalité, constituent des actes d'administration, aliénations de choses destinées à être vendues : ventes de récoltes, du croît des animaux, etc.

Enfin, le mandat général implique pouvoir de veiller à la conservation des biens du mandant, et, en conséquence, permet au mandataire de figurer dans les actions possessoires, soit comme demandeur, soit comme défendeur, d'interrompre une prescription, de faire l'inventaire des biens d'une succession ouverte au profit du mandant.

Nous avons dit que le plus souvent le pouvoir donné au gérant d'immeubles était général, mais il pourrait aussi être exprès. Dans ce cas, il faudrait s'en tenir à la lettre de la procuration. Ainsi, le mandat exprès de toucher les revenus n'implique pas le pouvoir de toucher le capital ¹ ; celui de tou-

¹ Amiens, 7 février 1885. *Journal Aud.* Amiens, 85, 151.

cher une créance n'emporte pas, en général, le pouvoir de pratiquer des saisies; celui de donner à bail ne confère pas le pouvoir de toucher les loyers ou les fermages. En un mot, en cas de mandat spécial, rien ne peut être fait au delà de ce qui est contenu dans la procuration.

Que la procuration soit générale ou spéciale, le gérant de propriétés doit se conformer aux modes d'exécution que son client a pu lui prescrire.

Quelle étendue de pouvoir confère la clause insérée dans un grand nombre de procurations autorisant le mandataire à agir «au mieux des intérêts du mandant»?

Cette clause ne confère pas une liberté complète; on est toujours tenu de ne rien faire ni outre ni contre le contenu du mandat, mais elle peut conduire à interpréter ces règles d'une manière plus large, et à en faire une application moins rigoureuse.

B. — Obligation d'accomplir le mandat tant qu'on en demeure chargé

Le gérant d'immeubles, libre d'accepter ou de ne pas accepter le mandat, mais obligé par son acceptation, doit faire ce dont il s'est chargé, tant qu'il en demeure chargé, c'est-à-dire tant que le mandat n'a pas pris fin (art. 1991 et 2003 du C. civ.). En géné-

ral, dès qu'il est déchargé de l'affaire par révocation, renonciation, décès de son client, le mandataire est affranchi de son obligation : il doit ne pas commencer l'exécution, s'il n'a rien fait encore, et, s'il a déjà commencé, il doit s'arrêter.

Cette règle n'est pas absolue, et l'article 1991 du Code civil, qui la pose, prévoit des cas où le mandataire peut et doit continuer l'affaire, l'achever, malgré le décès du mandant. Il est, en effet, des circonstances où le sursis d'exécution pourrait être nuisible au mandant ou à ses représentants ; c'est, s'il y a péril en la demeure, urgence à suivre sans désespérer une affaire qui pourrait être compromise, s'il fallait attendre de nouveaux ordres.

N'est-il pas un cas où le gérant d'immeubles, non seulement ne peut, mais ne doit pas exécuter les ordres qu'il a reçus ? Pothier cite un exemple où la bonne foi oblige le mandataire à surseoir à l'exécution du mandat et à attendre de nouveaux ordres du mandant. « Si le mandataire a été chargé d'acheter un certain héritage, et que, depuis qu'il s'est chargé du mandat, il a découvert qu'il n'y avait pas de sûreté dans l'acquisition, ou que l'héritage a des vices très considérables, qui sont ignorés du mandant¹ », il est vraisemblable que le mandant révo-

¹ Pothier : *Mandat*, n° 45.

quera sa procuration quand il aura connaissance de ces vices ; donc le mandataire devra le prévenir et attendre. Généralisant l'exemple de Pothier, nous dirons que la charge d'agir se transformera en devoir de surseoir, toutes les fois que le gérant d'immeubles viendra à acquérir la connaissance d'événements de telle nature que, connus du client, celui-ci n'aurait pas consenti les pouvoirs qu'il a donnés.

**C. — Obligation d'accomplir le mandat de bonne foi
et en bon père de famille**

Le gérant d'immeubles qui n'apporte pas aux affaires dont il est chargé une entière bonne foi et tous les soins d'un bon père de famille, engage sa responsabilité, d'autant plus rigoureusement qu'il est salarié (1992 C. civ.). Et, en effet, il trompe la confiance de son client, qui a pu compter que ses affaires seraient bien conduites, s'il ne gère pas, non seulement avec bonne foi, mais encore avec diligence, habileté, exactitude. Nous allons examiner successivement les cas dans lesquels le client devra être indemnisé des dommages qui lui sont causés, et les modifications dont les règles sur la responsabilité sont susceptibles.

Posons d'abord en règle générale que le gérant d'immeubles n'est tenu de réparer que les torts réelle-

ment dommageables, qu'ils proviennent d'inexécution totale ou partielle, d'excès de pouvoir, de fautes ou même de dol ; si l'inexécution ne cause aucun préjudice, il n'y a pas lieu à réparation, semble dire, et dit en réalité l'expression de l'article 1991 du Code civil : « Qui pourraient résulter. » Telle est, en droit français, la règle déjà consacrée par le droit Romain que l'intérêt fait la mesure des actions : Pas de préjudice, pas d'intérêt ; pas d'intérêt, pas d'action : « *Mandati actio tunc competit, cum cœpit interesse ejus qui mandavit : cæterum si nihil interest, cessat mandati actio : et eatenus competit, quatenus interest* ¹... »

1° Dans quels cas sont dus des dommages-intérêts ?

Du DOL. — Quand par mauvaise foi le gérant d'immeubles use des pouvoirs que lui a conférés son client, de manière à nuire aux intérêts de ce dernier, ou s'abstient frauduleusement d'accomplir la mission dont il est chargé, son dol engage sa responsabilité. Le client poursuivra la réparation civile du dommage qu'il subit, obtiendra des dommages-intérêts, sans préjudice des peines édictées par la loi pénale si la mauvaise foi et le dol prennent le caractère d'un

¹ Dig. L. 8, § 6, *Mandati*.

délit. Le détournement des deniers peut constituer le délit d'abus de confiance prévu et puni par l'article 408 du Code pénal. (Cass. 18 novembre 1813. J. P. t. XV, p. 614). On ne pourrait nous opposer l'art. 1996 du Code civil qui ne dit pas que le mandataire peut employer à son usage les deniers qu'il a touchés en vertu de sa procuration, il dit seulement que, s'il les a employés à son usage, il en doit l'intérêt à dater de l'emploi qu'il en fait : il détermine la réparation civile du délit sans dénier à la loi répressive le soin d'atteindre le gérant d'immeubles infidèle par des peines publiques. — La Cour de Cassation a jugé le 14 juillet 1861 (S. 1862, I, 1002), « qu'il y a délit de destruction de titre, puni par l'art. 439 C. Pén., et non pas seulement dol dans l'exécution du mandat ne donnant lieu qu'à responsabilité civile, dans le fait d'un mandataire qui, après sa révocation, supprime, de concert avec l'autre partie contractante, un traité relatif à l'exécution de travaux pour le compte du mandant et lui substitue frauduleusement un autre traité plus avantageux à l'entrepreneur. »

DES FAUTES. — Le gérant d'immeubles ne doit pas seulement agir de bonne foi ; il faut aussi qu'il ne soit pas en faute. Un débiteur n'a pas exécuté son obligation, répondra-t-il de son inexécution ? Oui, s'il est en faute ; non, s'il n'est pas en faute. Mais

quand est-il en faute ? La réponse à cette question des plus controversées est facile dès qu'on se rattache à la règle établie par le Code civil et qu'on fait abstraction des distinctions en fautes lourdes, légères et très légères qu'avait faites le droit romain : le débiteur est en faute dès qu'il n'a pas fait ce qu'aurait fait un homme soigneux et diligent, un bon père de famille.

Par application de la règle : le gérant d'immeubles est responsable vis-à-vis de son client du dommage qu'il peut lui avoir occasionné par l'inexécution totale ou partielle de son mandat et aussi du retard apporté dans l'exécution. Si l'affaire doit être faite dans un certain délai et si le délai est dépassé, l'administrateur peut être condamné à réparer le préjudice. La Cour de Cassation, le 19 décembre 1853 (S. 54, I, 701), en a décidé ainsi dans une espèce remarquable en ce que le mandataire avait reçu mandat de plusieurs personnes et que ses retards avaient eu pour cause l'obstacle mis à l'exécution par une de ces personnes mêmes. Mais il y avait cette circonstance particulière que l'obstacle suscité n'était pas tel qu'il dût arrêter le mandataire, ce qui a conduit à le condamner. Cependant aussi, il faut tenir compte des circonstances qui, peut-être, n'ont pas permis d'agir dans le délai et, s'il est établi que le mandataire a agi au mieux des intérêts de

son mandant, le déclarer irresponsable (Cass., 25 juin 1834. S. 34, I, 808).

Celui qui fait profession de gérer et d'administrer les affaires d'autrui commet une faute, une négligence grave qui engage sa responsabilité, lorsqu'il accepte comme hypothèque des biens n'appartenant plus aux emprunteurs, sans faire pour s'en assurer aucune diligence, ou des biens d'une valeur évidemment insuffisante pour garantir le paiement du capital prêté et des intérêts (Gand, 14 juin 1850; Pasicrisie Belge, 1850, t. II, p. 223).

En faute encore, et responsable solidairement avec le notaire, quand, chargé de négocier un emprunt dans l'intérêt de l'emprunteur, il a présenté celui-ci au prêteur sous le nom qu'il a usurpé dans la procuration, dont la fausseté a entraîné de plein droit la nullité de la constitution d'hypothèque, le notaire ayant négligé de se faire attester par deux témoins connus de lui, les noms, état et demeure du comparant (Cass., 18 novembre 1885. G. Pal. 1886, I, 12).

L'agent d'affaires qui dépasse ses pouvoirs est en faute et passible de dommages-intérêts soit envers son client, soit même envers les tiers avec lesquels il traite.

Faut-il rattacher à la théorie des fautes la responsabilité de l'article 1994? Le gérant d'immeubles répond-il de celui qu'il s'est substitué?

Trois hypothèses sont à considérer : 1^o La première n'est pas prévue par la loi. Si, malgré l'interdiction impérative du contrat, le mandataire se substitue un tiers dans sa gestion, il est manifestement en faute de ne pas agir par lui-même en violation du contrat, et par conséquent répondra non seulement des fautes de celui qu'il a mis à sa place mais aussi des cas fortuits et de force majeure arrivés entre ses mains.

2^o (1994, 2^o) La procuration peut conférer au mandataire pouvoir de se substituer quelqu'un, sans désigner la personne; alors le mandataire sera en faute de faire choix d'une personne notoirement incapable ou insolvable.

3^o (1994, 1^o) Enfin la procuration est muette sur la substitution : elle ne la défend ni ne la permet. L'intérêt même du client exige ici pour le mandataire la faculté de se substituer une tierce personne, si, par exemple, il était contraint de s'absenter, ou tombait malade dans un moment où il était urgent d'agir. Dans cette hypothèse, il est responsable des faits du substitué comme s'il les eût accomplis lui-même. D'après certains auteurs, cette responsabilité découle d'une faute du mandataire qui s'est substitué quelqu'un dans un contrat *intuïtu personæ*, où sa réputation et son habileté personnelles ont été prises en considération; il manque à une loi du contrat en se

déchargeant sur un tiers d'un office à lui confié et c'est parce qu'il s'écarte de ses devoirs qu'il est responsable. Nous préférons, quant à nous, fonder la responsabilité dans le cas de silence de la procuration, sur l'obligation de rendre compte. En effet, le mandataire n'est pas en faute par cela seul qu'il charge un tiers d'exécuter le mandat à sa place, il use d'un droit en le faisant, mais il en use sous sa responsabilité personnelle, à ses risques et périls, demeurant toujours, vis-à-vis du mandant, tenu de l'obligation de rendre compte (*Sic* : Pont, 1016; Duranton, t. XVIII, n° 250; Aubry et Rau, IV, § 415, p. 645; Laurent, XXVII, n° 482. *Contrà* : Pothier, nos 90 et 99; Troplong, n° 446; Massé et Vergé sur Zachariae, V, § 753, p. 46).

DES CAS FORTUITS. — En principe, le gérant d'immeubles n'est pas responsable des cas fortuits et de force majeure (1148 Civ.); ce n'est qu'exceptionnellement qu'il en répondra, quand il sera en faute ou en demeure (1302 Civ.).

2^o Modifications aux règles sur la responsabilité

Si, en principe, le gérant d'immeubles est tenu de réparer ses fautes et n'est pas responsable des cas fortuits ou de force majeure, la convention peut apporter des modifications au principe, et ces modifi-

cations doivent être exécutées parce que la convention fait la loi des parties. C'est ainsi qu'il aura pu être stipulé que le gérant d'immeubles répondra des cas fortuits et de force majeure, qu'on aura pu convenir qu'il ne répondra pas de ses fautes. Notons, toutefois, que jamais il ne pourra s'affranchir de la responsabilité résultant du dol : aucune convention ne peut couvrir une fraude.

Il faut ajouter qu'en cette matière les tribunaux devront s'inspirer des circonstances, de la nature et de la gravité des faits pour fixer l'indemnité due en réparation du dommage. La loi voit dans la gratuité une circonstance atténuante, n'est-il pas juste de décider que les juges pourront ainsi modérer leur estimation dans des circonstances où l'équité n'autorise pas une grande rigueur, par exemple, en cas de modicité du salaire, ou bien encore, quand le mandataire, loin d'offrir lui-même ses services au mandant, a mis plus ou moins de résistance à se charger de l'affaire ?

Quid, si d'un côté le mandataire a fait éprouver par sa faute des pertes au mandant, et si d'un autre côté, il lui a procuré des bénéfices ? les pertes peuvent-elles être compensées avec les bénéfices ? Un associé qui doit à la société tous ses soins, ne peut opposer cette compensation, dit l'article 1850 du Code civil, il doit en être de même, par analogie, pour le

gérant d'immeubles qui doit toute sa diligence aux affaires dont il s'occupe. Telle est l'opinion soutenue par Pothier et un grand nombre d'auteurs ¹. Quant à nous, le rapport entre ce texte et la matière qui nous occupe nous semble être assez éloigné et nous préférons, nous appuyant sur une autre loi romaine également rapportée par Pothier, admettre la compensation. « Lorsque l'administrateur des deniers d'une ville a placé une partie de ces deniers à un taux inférieur au taux commun et ordinaire, et le surplus à un taux plus cher que le taux ordinaire, de manière que l'intérêt qu'il a retiré du total des sommes monte au moins au taux ordinaire, il ne doit pas être condamné pour en avoir placé une partie à moindre taux. » (D. L. 11, § *de Usur.*). Ce texte n'est-il pas plus afférent à la matière du mandat que l'article 1850 ? Pourquoi ne pas admettre pour l'administrateur des deniers des particuliers la même solution que pour l'administrateur des deniers publics ?

2^o Obligation de rendre compte

Le gérant d'immeubles n'agissant pas pour lui-même mais pour son client, il faut bien qu'il liquide

¹ Delvincourt, *Notes*, III, page 241, n^o 7. — Duranton, XVIII, n^o 244. — Aubry et Rau, III, page 465.

et remette à celui dont il a fait l'affaire, tout ce que l'exécution de la procuration a fait arriver dans ses mains. Tout mandataire doit rendre compte : il faut présenter un état détaillé des recettes et des dépenses, la récapitulation de la balance, le tout appuyé de pièces justificatives en règle (communication des livres tenus pour la gestion : Bruxelles, 30 janvier 1820, S. Coll. Nouv. 6, II, 148). Une décharge ne l'en affranchirait pas si elle a été remise au mandataire avant que le mandant ait pu vérifier si le compte renfermait des erreurs, omissions, faux ou doubles emplois. (Nancy, 25 avril 1844 ; S. 45, II, 151.)

Contrairement à l'arrêt de Cassation du 24 août 1831 (S. 31, I, 443), nous ne croyons pas que l'on puisse dispenser le gérant d'immeubles de rendre compte, car l'obligation de rendre compte est inhérente au mandat, mais nous reconnaissons que les conventions ayant pour but de dispenser le mandataire de produire les pièces justificatives de son compte doivent produire leur effet.

L'action en reddition de compte appartient au mandant, à ses héritiers ou ayants cause et ne peut être dirigée que contre le mandataire ou celui qu'il s'est substitué dans la gestion. Elle se prescrit par trente ans, à compter du jour où le mandat a pris fin. (Paris, 5 novembre 1859. J. P. 59, p. 1087.)

De quoi le gérant d'immeubles doit-il rendre

compte à son client? ou, selon l'expression de la loi, de quoi est-il tenu de lui faire raison? Etant seulement un représentant, tout ce qu'il reçoit directement ou indirectement, il en doit compte à celui au nom de qui il a agi et qu'il a représenté. Il doit donc « faire raison au mandant de tout ce qu'il a reçu en « vertu de sa procuration, quand même ce qu'il « aurait reçu n'eût point été dû au mandant » (1993 Civ.), par exemple, si, chargé de faire un prêt sans intérêts, il a stipulé des intérêts qui ont été payés.

Le compte doit comprendre encore les sommes qu'il devait recevoir et que par sa faute il n'a pas reçues; c'est là une conséquence de l'obligation d'administrer en bon père de famille. Chargé de vendre un domaine pour tel prix déterminé, si le gérant de propriétés s'en tient à la somme fixée dans la procuration, malgré cette circonstance qu'il avait trouvé amateur à un prix plus élevé, il doit compte à son client de la différence, car, en bon administrateur, il devait retirer du domaine tout ce qu'il pouvait donner. (Paris, 25 septembre 1812. S. Coll. nouv. 4, II, 189.) Dans le mandat de vendre pour une certaine somme ou dans le mandat d'acheter à un prix déterminé, il faut sous-entendre, dit Pothier (n° 51), « ou plus, ou moins s'il est possible ».

Exceptionnellement, dans les cas où le gérant d'immeubles en est responsable, le compte doit faire état

de tout ce qui a péri par cas fortuits ou force majeure. S'il a touché une indemnité à raison de la perte, il en doit le montant à son client (Troplong, n° 434).

Pour en terminer avec ce chapitre, il ne nous reste plus à nous occuper que de l'article 1996 du Code civil, complément nécessaire de l'article 1993 du Code civil. Tous deux reposent sur le même principe que, simple représentant ou intermédiaire, le gérant d'immeubles ne doit jamais rien retenir pour lui. Tous les profits devant être pour son client, il lui doit l'intérêt des sommes qu'il a touchées. S'il les a employées à son usage personnel, il en doit l'intérêt à dater de l'emploi, et tant qu'il en profite, au taux de 60/0 (L. 3 septembre 1807, art. 2; Cass., 7 mai 1845. D. 45, I, 305)¹. Il pourra même être condamné à de plus amples dommages et intérêts, si, en retenant les deniers qu'il avait reçus pour en faire un usage déterminé, il a négligé d'exécuter le mandat à lui confié (Paris, 14 février 1823, S. Coll. nouv. 7, II, 173 : il s'agissait dans l'espèce de deniers confiés pour faire rayer des inscriptions hypothécaires — Duranton, XVIII, n° 246). Quant aux sommes qu'il a touchées et dont il est reliquataire, il en doit

¹ La jurisprudence en a fait l'application aux notaires (Paris, 14 février 1823. S. Coll. nouv. 7, II, 173), aux syndics de faillite (Cass. 1^{er} décembre 1841. S. 42, I, 224).

aussi les intérêts. Dans ce cas, ils ne sont pas dus de plein droit, ni, suivant la règle générale, du jour de la demande en justice (1153, § 3, Civ.), mais à compter du jour qu'il est mis en demeure (1996 Civ.), par une sommation ou un autre acte équivalent (1139 Civ.), ou même par la correspondance des parties (Cass. 15 mars 1821. S. Coll. nouv. 6, I, 397; Tropolong, n^o 509; Aubry et Rau, III, p. 64, n. 8 et 9, p. 65, n. 11).

CHAPITRE VI

Obligations du client

Le contrat intervenu entre un gérant d'immeubles et son client n'est pas, avons-nous dit, un mandat, contrat unilatéral et de bienfaisance, mais, au contraire, un contrat d'entreprise, synallagmatique et commutatif. Par l'effet de la convention même, le client se trouve donc obligé envers le gérant d'immeubles ; et comme, d'un autre côté, il y a représentation du client par son agent d'affaires, celui-là se trouve obligé envers les tiers qui ont traité avec son représentant. De là deux séries d'obligations : 1^o envers les tiers ; 2^o envers le gérant d'immeubles.

Nous réservons les premiers pour les étudier dans un chapitre spécial, nous n'avons donc à nous occuper ici que des secondes.

En échange des services que lui promet le gérant

d'immeubles, le client s'est engagé à lui payer un salaire, et implicitement il est tenu de le rendre indemne de toutes les suites de la gestion. De là :

- A. Obligation de payer le salaire.
- B. Obligation de rembourser les avances et frais.
- C. Obligation d'indemniser des pertes.

A. Obligation de payer le salaire

Quand le salaire est-il dû? Comment est-il fixé? Est-il réductible? Telles sont les questions que nous nous proposons de passer en revue.

QUAND LE SALAIRE EST-IL DÙ? — Le gérant d'immeubles a toujours droit à un salaire, qu'il y ait ou non, sur ce point, une stipulation spéciale. Celui qui vit de son état n'a pas besoin de convenir une rémunération quand il est chargé de faire au nom d'une personne un acte de son ministère ou de sa fonction. La Cour de Cassation s'est prononcée en ce sens par un arrêt du 18 mars 1818 dans les circonstances suivantes : après la révolution de 1789, un nommé Bourgeois, qui avait perdu son état par suite de la nouvelle législation, fut obligé d'entreprendre une agence d'affaires pour se procurer les moyens de vivre. Il géra différentes affaires pour une dame de Brion, depuis 1789 jusqu'en 1806. Après la mort de sa cliente, il réclama une somme de 13.975 francs

pour avances et honoraires. Les héritiers lui opposèrent que le mandat est gratuit. Cela est vrai, dit la Cour, quand le mandat est confié à un parent, à un ami, ou à une personne qui veut vous obliger, et qui par son état et par son aisance est dans le cas de le faire. Mais, dans la situation où se trouvait Bourgeois, l'intention de celui-ci était certainement de se faire payer de ses soins, comme l'intention de la mandante était de les lui payer. Et la Cour lui alloua des honoraires.

Ainsi donc, la stipulation d'un juste salaire est toujours sous-entendue quand l'affaire est mise aux mains d'un mandataire de profession. (Bruxelles, 28 novembre 1883. — *Pasicr. belge*, 84, III, 44.) C'est par application de ce principe que des honoraires non stipulés ont été alloués à un notaire à raison des soins qu'il avait été chargé de donner à l'administration des biens de son client. En 1790, un émigré, à la veille de quitter la France, avait chargé un notaire d'administrer ses biens; un arrêt de la Cour de Cassation décida que, même en l'absence d'une stipulation de salaire, le mandataire peut, d'après les circonstances et sa profession, avoir droit à des honoraires. (Cass., 24 juillet 1832. S. 32, I, 621. — Cass., 31 janvier 1843. S. 43, I, 125. — Jurisprudence constante pour reconnaître à l'avoué, chargé d'une affaire étrangère à son ministère, le droit à une indemnité

pour ses peines et soins, indépendamment même de tout engagement de son client à cet égard : Bordeaux, 25 janvier 1842. S. 45, II, 142. — Bourges, 30 juillet 1859. S. 60, II, 48. — Cass., 5 janvier 1869. S. 69, I, 81. — Cass., 1^{er} février 1870. S. 70, I, 152.) Le tribunal de Gand (31 janvier 1865) a fait une curieuse application de ce principe qu'un salaire est dû en dehors de toute stipulation en décidant, que, bien que le testateur, en désignant son exécuteur testamentaire, n'ait pas dit que le mandat serait salarié, il doit être entendu comme ayant tacitement conféré un mandat salarié, si, à l'époque de la confection du testament, le futur exécuteur testamentaire était l'agent d'affaires chargé par le testateur de nombreux actes de gestion pour lesquels il recevait habituellement un salaire.

COMMENT EST FIXÉ LE SALAIRE? — Si les parties ont eu soin de régler le chiffre des honoraires à allouer au gérant d'immeubles, il faut s'en tenir à leur convention. Celle-ci devra toujours recevoir son exécution à moins qu'elle ne soit contraire aux lois, aux bonnes mœurs, à l'ordre public, ou que le consentement des parties ait été vicié (Cass., 7 août 1837. S. 37, I, 889), cas dans lesquels elle est dépourvue de tout effet. Toute convention légalement formée tenant lieu de loi à ceux qui l'ont faite, s'il a été stipulé que son salaire tiendra lieu au gérant

d'immeubles de toute indemnité, comprenant les avances et les pertes, s'il a été convenu qu'il n'aura droit à ses honoraires qu'au cas de succès de l'affaire, ces stipulations devront produire leur effet.

Si le contrat est muet sur le salaire, c'est aux tribunaux qu'il appartient d'en fixer le quantum en tenant compte de la nature du mandat, des difficultés que son exécution a présentées, du temps, des soins, des démarches qu'elle a demandés. Leur appréciation est souveraine et échappe au contrôle de la Cour de Cassation (Cass., 28 mars 1887, S. 88, I, 77. Cass., 8 janvier 1890. S. 90, I, 516). Le gérant d'immeubles sera en général autorisé à réclamer ce qu'on donne habituellement pour l'affaire ou les affaires dont il s'est chargé. Les usages ont, en quelque sorte, stipulé pour lui. (Cass., 15 juillet 1896. La loi du 14 octobre 1896).

LE SALAIRE EST-IL RÉDUCTIBLE?—Une jurisprudence constante ¹ admet que toujours et dans tous les cas, un salaire excessif peut être réduit par les juges. « Tout salaire d'agence d'affaires est sujet à évalua-

¹ Cass., 11 mars 1824. S. 25, I, 133. — Paris, 20 novembre 1854. S. 54, II, 688.— Cass., 7 février et 18 avril 1855. S. 55, I, 730. — Paris, 12 janvier 1856. S. 56, II, 293.— Cass., 1^{er} juillet 1856, D. 56, I, 464. — Cass., 12 janvier 1863, D. 63, I, 303. — Paris, 17 mai 1867, S. 68, II, 5. — Paris, 7 février 1870, S. 70, II, 53. — Cass., 8 avril 1872, D. 73, I, 259. — Paris, 3 avril

tion et règlement par le juge, les tribunaux ont le droit et le devoir de réduire le salaire qui a été fixé par la convention entre le mandant et le mandataire, lorsqu'il leur paraît excessif. »

Sur quels arguments s'appuie la jurisprudence pour porter ainsi atteinte à la liberté des conventions? Le plus souvent ses arrêts, comme celui du 11 mars 1824, basé sur un seul attendu : « la Cour, attendu que l'arrêt n'a violé aucune loi en déclarant que tout salaire d'agent d'affaires est sujet à évaluation et à règlement par le juge, rejette », ne sont pas motivés et par conséquent se trouvent dénués de toute autorité au point de vue doctrinal. Quand elle essaye de les motiver, son interprétation ne nous satisfait pas. Quelquefois elle assimile les agents d'affaires aux officiers ministériels : en réalité, ils exercent les mêmes fonctions en se chargeant de l'administration et de la direction des affaires d'autrui, et puisque les honoraires des officiers ministériels sont soumis à des tarifs réguliers, les mêmes principes doivent s'appliquer aux agents d'affaires (Paris, 25 novembre 1854, S. 55, I, 527). Dans d'autres

1873, D. 73, II, 199. — Paris, 31 janvier 1876, J. Trib. Com. 76, p. 418, n° 8848. — Cass., 28 février 1877, S. 78, I, 467. — Cass., 13 mai 1884, S. 85, I, 345. — Cass., 24 février 1891, D. 91, V, 337. — Troplong : *du Mandat*, n° 632. — Pont, *Pct. Cont.* n° 1109.

arrêts un autre moyen motive le droit de réduction : le mandat, malgré l'article 1986 du Code civil, demeure un contrat de bienfaisance, les honoraires ne doivent jamais excéder ce que serait un don de l'amitié, un témoignage de reconnaissance, « le prix stipulé doit être la représentation d'une rémunération juste et convenable ». (Trib. Seine, 11 fév. 1870. Confirmé en Appel et en Cassation, S. 72, I, 207.) — Enfin, les décisions de la jurisprudence ont été parfois dictées par une considération d'intérêt général : il y a utilité à défendre les parties contre les engagements imprudents que peuvent leur faire prendre des mandataires salariés « qui peuvent facilement surprendre le consentement de personnes peu éclairées ou entièrement étrangères aux affaires et leur faire souscrire des engagements rémunératoires dont elles ne peuvent apprécier la portée et les conséquences ». (Cass., 18 avril 1855, S. 55, I, 730.)

La doctrine professe en général un système contraire à la jurisprudence. Elle admet bien dans certains cas une réduction possible des honoraires stipulés, par exemple si le gérant d'immeubles s'est rendu coupable de fraude au préjudice de son client (Cass., 9 mai 1867. D. 67, I, 52 : dans l'espèce, il y avait convention usuraire) ou si le consentement a été vicié par violence, erreur ou dol. On s'accorde encore à reconnaître, par application des principes généraux

du droit, que le salaire convenu peut être réduit si les soins et démarches du mandataire ont eu moins d'importance que les parties ne le prévoyaient (Cass., 9 mai 1866. D. 66, I, 246 : il y avait eu transaction arrêtée en dehors de l'entremise de l'agent d'affaires). Il en sera encore de même quand la procuration n'aura été exécutée qu'en partie.

Mais en dehors de ces hypothèses exceptionnelles le salaire ne peut être réduit, quelque excessif qu'il soit. Reprenons pour les combattre les arguments du système jurisprudentiel.

Il n'y a d'abord aucune raison pour assimiler les gérants d'immeubles aux officiers ministériels au point de vue des tarifs d'honoraires : ces tarifs sont des mesures d'exception qu'on doit interpréter restrictivement et n'appliquer qu'à ceux pour qui ils sont faits.

Quant à l'argument tiré de la gratuité du mandat, nous croyons avoir démontré que le contrat de gérance d'immeubles n'est pas un mandat salarié, conservant malgré tout le noble caractère du désintéressement, mais un contrat d'une nature toute différente, un contrat commutatif. Le gérant d'immeubles vit de sa profession comme l'ouvrier ou l'industriel ; on n'a jamais songé à réduire le salaire stipulé dans un contrat de louage, il n'y a pas de raison non plus pour réduire le salaire d'un agent

d'affaires. Il n'y a aucune différence dans la nature du salaire, donc la convention qui le stipule doit avoir le même effet. Il faut laisser de côté les sentiments d'amitié et de dévouement désintéressés qui caractérisent le mandat; l'agent d'affaires n'est pas un ami, il loue ses soins à forfait, il fait un contrat d'entreprise. Le prix peut être excessif, mais les juges doivent respecter la convention des parties (1134 C. civ.) et en assurer l'exécution, même lorsqu'elle est lésive pour l'une d'elles (1118 Civ.), d'autant plus que ces contrats à forfait étant le plus souvent aléatoires, la question de lésion ne doit pas se poser.

Alors même que, suivant l'opinion de la jurisprudence, le contrat de gérance d'immeubles serait un mandat salarié, nous ne la croyons pas fondée à réduire le salaire excessif en présence des termes de l'art. 1999 du Code civil qui oblige le mandataire à payer les salaires lorsqu'il en a été promis. Que fait le mandant qui vient dire : J'ai promis un salaire trop élevé et je demande au juge de le réduire ? Il intente une action en nullité pour cause de lésion. Or la lésion n'est une cause de nullité que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes et la loi n'a dit nulle part que les clients des gérants d'immeubles pouvaient être restitués pour lésion.

Reste l'argument tiré de l'intérêt général à protéger les parties contre leurs engagements imprudents.

Aux parties d'être prudentes ; elles apportent, en général, au soin de leurs intérêts, autant d'intelligence et d'exactitude que pourraient le faire les juges ; si elles se trompent, elles doivent s'en prendre à leur négligence. La loi ne vient pas au secours de ceux qui négligent leurs intérêts.

Ayant ainsi démontré l'inexactitude des arguments de la jurisprudence, nous nous rallions, quant à nous, à l'opinion de la doctrine, plus juridique et en bon accord avec les principes du droit, quoiqu'on essaierait vainement de lutter contre les tendances de la jurisprudence à faire toujours prévaloir l'équité contre la rigueur du droit. On peut citer, dans notre sens, un arrêt par lequel il a été jugé que le salaire librement consenti n'est pas sujet à réduction lorsque le mandat a été pleinement rempli, et que le mandant en a retiré tout ce qu'il était en droit d'en attendre. (Paris, 27 juin 1863 ; D. 63, II, 164.)

Pour résumer cette importante question, nous nous permettrons de reproduire un passage d'une très savante note de M. Boullanger, sous un arrêt de Cassation du 9 mai 1866 (S. 66, I, 273). « Le consentement a-t-il été libre ? absolument libre ? le mandant a-t-il traité en parfaite connaissance de ce qu'il avait intérêt à savoir ? la stipulation d'honoraires a-t-elle été pure de toute ruse, de toute manœuvre dolosive à un degré quelconque ? le mandat a-t-il été

rempli dans son intégralité, et dans le cours de son exécution n'a-t-il surgi aucune circonstance de nature à en modifier, contrairement aux prévisions des parties, la portée ou l'étendue ? S'il en est ainsi, la stipulation doit conserver toute sa force, et les juges doivent en assurer le respect. Dans le cas contraire, mais seulement alors, l'appréciation des juges peut intervenir et modifier la convention. C'est ainsi que semblent devoir se concilier le principe de l'inviolabilité des conventions et la protection due à ceux qui remettent entre les mains d'autrui, et, spécialement entre celles des agents d'affaires, le soin de défendre leurs intérêts ¹ ».

B. — Obligation de rembourser les avances et frais

Le client doit rembourser au gérant d'immeubles ses avances et ses frais (art. 1999 du C. Civ.). L'affaire a pu nécessiter des dépenses de voyages, des démarches coûteuses, des frais de poursuite que le gérant a avancés ; il est juste que celui qui doit avoir

¹ Demolombe, *Revue de législation*, t. XXVI, page 447. — Aubry et Rau, IV, page 649. — Baudry et Barde, *Traité des Obligations*, I, page 311. — Baudry-Lacantinerie, III, n° 908. — Laurent, XXVII, nos 347 et suiv. — Massé et Vergé, sur. Zachariæ, t. V, § 754, n° 11.

tout le profit de l'opération faite pour lui, et en son nom, en supporte les charges et les frais : « *ubi emolumentum, ibi onus* ». Cependant l'article 1999 subordonne le droit au remboursement à une condition : il faut que la dépense n'ait pas été occasionnée par la faute du mandataire. Est-il en faute dans la gestion de certains points de l'affaire, et se trouve-t-il avoir bien géré sur d'autres, il y aura lieu de compenser le montant de l'indemnité due par le mandataire à raison de ses fautes avec les avances dont le mandant doit le remboursement. (Rouen, 16 février 1829 ; S. 30, II, 344.)

En dehors de ce cas où le gérant d'immeubles est en faute, toutes les avances qu'il a faites doivent lui être remboursées, sans qu'on puisse arguer de leur inutilité, si l'affaire n'a pas réussi, ou de leur exagération si elle eût pu être faite à moins de frais, pour lui en refuser le paiement.

Il en serait néanmoins autrement, et le gérant d'immeubles pourrait n'être remboursé que dans la mesure de ce qu'il aurait dû déboursier, si les dépenses avaient été visiblement exagérées. Cette exagération notoire le constitue en faute pour ce que la dépense a d'excessif. Application de ce principe a été faite à un notaire qui, en qualité de mandataire d'une partie, avait payé au conservateur des hypothèques pour radiation d'inscription un droit

plus élevé que celui fixé par la loi. La Cour de Cassation le jugea mal fondé à poursuivre le remboursement de ce qu'il avait payé en trop (Cass., 19 janvier 1831. S. 31, I, 157).

A l'article 1999 se rattache très étroitement l'article 2001 du Code civil : « L'intérêt des avances faites par le mandataire lui est dû par le mandant à dater du jour des avances constatées. » Cette obligation repose toujours sur le même principe que le mandataire doit être rendu indemne de toutes les suites de sa gestion. Si le gérant d'immeubles avait employé à son usage personnel les sommes qu'il a dû avancer pour les affaires de son client, ces sommes auraient produit des intérêts à son profit. N'est-il pas de toute équité que celui pour qui l'avance a été faite soit tenu d'en payer l'intérêt? Ces intérêts sont dus, au taux légal, à dater du jour des avances constatées, c'est-à-dire, sauf l'obligation pour le mandataire de prouver ses avances au moyen de pièces justificatives, quittances ou autres, à dater du jour où elles ont été faites. Telle est du moins l'interprétation unanime de l'article 2001 du Code civil.

C. Obligation d'indemniser des pertes

« Le mandant doit aussi indemniser le mandataire des pertes que celui-ci a essuyées à l'occasion

de sa gestion, sans imprudence qui lui soit imputable. » (2000 Civ.). On discutait dans l'ancien droit sur le point de savoir si l'indemnité était due seulement quand la gestion était la cause des pertes (Pothier, *Du mandat*, n° 76), ou bien due aussi quand elle n'en était que l'occasion (Domat, *Lois civiles*, L. I. T. XV, sect. 2, n° 5). L'article 2000 condamne avec raison toute distinction : l'indemnité est due dans tous les cas, que la perte soit une conséquence directe ou indirecte de la gestion. Il est juste, en effet, que le client, dans l'intérêt exclusif duquel l'affaire est faite, indemnise le gérant d'immeubles, son représentant, des pertes qu'il a essuyées à l'occasion de sa gestion « sans imprudence qui lui soit imputable », ajoute la loi. Car il est évident que si le gérant d'immeubles était en faute, son client ne saurait être tenu de l'indemniser des pertes par lui subies. Sa faute, mettant à sa charge les pertes survenues par cas fortuits ou de force majeure, doit, *a fortiori*, le rendre responsable des pertes provenant de son fait.

OBSERVATION. — Est-il besoin de faire remarquer que toutes les règles qui ont été exposées dans ce chapitre peuvent être modifiées par la convention ? Les principes sur la liberté des conventions autorisent les parties à stipuler avec effet tels arrangements

qu'il leur convient (à convenir, par exemple, qu'une somme fixée à forfait leur tiendra lieu d'honoraires et de toutes indemnités).

Garanties accordées au gérant d'immeubles

Le gérant d'immeubles a, contre son client, une action directe en paiement de son salaire, de ses avances et des indemnités qui peuvent lui être dues, avec pouvoir d'user, pour contraindre son adversaire, des voies de droit que la loi met à la disposition de tout créancier en général. Régie par le droit commun, cette action dure 30 ans, car les prescriptions particulières des art. 2272 et 2273 du Code civil pour les honoraires et frais des officiers ministériels ne peuvent être étendues à des cas pour lesquels elles n'ont pas été instituées (Cass., 18 mars 1818).

PRIVILÈGE. — On est d'accord pour reconnaître au gérant d'immeubles un privilège lorsqu'il a fait des frais pour la conservation de la chose (art. 2102, 2^o, Civ.), par exemple, s'il a opéré par son autorité et ses soins le recouvrement de certaines sommes, s'il a empêché une créance de s'éteindre, ou retrouvé des valeurs ignorées ou perdues. Mais ce privilège s'étend-il aux honoraires qui lui sont dus? La négative est le plus généralement admise. Les gérants de propriété ne sont pas des gens de service (2101, 4^o,

Civ.); ils ne sont pas davantage des officiers ministériels, et le privilège que les articles 657 et 662 du Code de procédure accordent à ces derniers pour leurs émoluments et déboursés ne saurait leur être étendu par analogie (Paris, 27 novembre 1845, D. 46, IV, 423; Paris, 20 décembre 1873. *J. Trib. de Comm.*, 74, 118 et 10 mars 1874, *ibidem* 492).

Cependant l'équité milite en faveur du gérant d'immeubles qui n'a pas agi évidemment pour ne recevoir que ses déboursés. Pour qu'il agisse, il faut qu'il ait intérêt à le faire; or, quel intérêt aurait-il à perdre son temps, quelquefois très précieux, pour venir partager avec les autres créanciers, au marc le franc, une somme que, sans lui, ils n'eussent probablement jamais recouvrée?

Ne peut-on pas considérer ses honoraires comme l'indemnité de son temps, de ses soins, de son activité, de son intelligence, sans lesquels la chose n'eût pas été conservée, et lui accorder un privilège aussi bien pour cette indemnité que pour les déboursés? (Seine, 26 mai 1849. *J. des avoués*, t. 74, p. 402.)

DROIT DE RÉTENTION. — Le gérant d'immeubles fait souvent des dépenses pour la partie qu'il représente, il peut refuser la restitution des objets, pièces, documents qui lui ont été remis pour faciliter sa gestion, si son client ne lui offre pas le paiement de ce qui lui est dû. Il y a bien en effet *debitum cum re junc-*

tum à l'occasion d'un contrat, corrélation entre la chose retenue et la créance réclamée, et, soit qu'il s'agisse du paiement des honoraires ou du remboursement des déboursés, le droit de rétention pourra être exercé (Cass., 17 janvier 1866. S. 66, I, 92. — *Contrà*, Rouen, 15 juin 1860. S. 61, II, 542. — Aubry et Rau, III, p. 117: le droit de rétention n'est accordé que pour le remboursement des avances).

CHAPITRE VII

Rapports du gérant d'immeubles et du client envers les tiers

1^o Obligations du gérant d'immeubles

En règle générale, le gérant d'immeubles ne s'oblige pas envers les parties avec lesquelles il contracte, c'est son client qui contracte par son ministère et qui s'oblige ; s'il excède ses pouvoirs, il engage sa responsabilité, mais seulement vis-à-vis du client. Tel est le principe, mais il comporte des exceptions, si bien que quelquefois le gérant d'immeubles se trouve tenu envers les tiers.

D'abord, même s'il a agi dans les limites de ses pouvoirs, il peut se trouver seul obligé dans le cas où il n'a pas fait connaître aux tiers qu'il agissait comme fondé de procuration d'un tel, son client.

En second lieu, ses agissements excessifs peuvent

le rendre responsable vis-à-vis des parties avec lesquelles il contracte, dans deux cas prévus par l'article 1997 du Code civil : 1^o lorsqu'il ne leur a pas donné une connaissance suffisante de ses pouvoirs ; c'est aux tiers à prouver que suffisante connaissance ne leur a pas été donnée, car c'est à celui qui contracte avec une personne à s'informer de sa capacité, et cela est vrai, surtout lorsqu'il s'agit de traiter avec un mandataire qui n'a que la capacité à lui conférée par son mandant ; 2^o lorsqu'il s'est personnellement soumis à la garantie. (Cass., 10 août 1831, S. 32, I, 677.)

Enfin, dans tous les cas, le gérant d'immeubles est responsable du défaut de réalité de la procuration qu'il allègue. Tout contractant doit la garantie de sa qualité, et si le contrat demeure sans exécution pour défaut de réalité du mandat, des dommages et intérêts sont dus. (Grenoble, 1^{er} mars 1845 ; D. 48, II, 32.) Est-il besoin d'ajouter qu'il doit la réparation des délits et quasi-délits qu'il commet, nul ne pouvant se soustraire aux conséquences de ses délits ou quasi-délits. (Cass., 25 juin 1889, D. 90, I, 151 ; Cass., 19 fév. 1890, D. 90, I, 241.)

Disons pour terminer que, réciproquement, de même que les tiers ne peuvent actionner le gérant d'immeubles, celui-ci ne peut, en principe, agir contre eux. La gestion lui fait-elle éprouver quelque perte ? il n'a d'autre recours que celui qui lui est ac-

cordé par l'article 2000 contre son client, sans pouvoir jamais se faire indemniser par la partie avec laquelle il a traité.

2° Obligations du client

Tant qu'il n'excède pas ses pouvoirs, le gérant d'immeubles représente son client dans les actes qu'il passe, et l'effet de la représentation est de faire naître au profit de ce dernier les droits, et à sa charge, les obligations contractées par l'intermédiaire de son représentant. Le client est donc débiteur direct ou créancier direct des tiers avec lesquels le gérant d'immeubles a traité : il peut les actionner ; à l'inverse, ceux-ci peuvent agir contre lui, et le jugement de condamnation qui interviendrait contre le gérant d'immeubles, en sa qualité de fondé de pouvoirs, serait exécutoire contre celui de qui il les tient. (Bordeaux, 11 juillet 1866 ; S. 67, 244.)

C'est, non pas aux termes mêmes, mais à l'apparence de la procuration qu'il faut se reporter pour résoudre la question de savoir si l'acte fait par le gérant d'immeubles rentre dans l'étendue de ses pouvoirs. Pour obliger le client envers les tiers, il suffit que la forme du pouvoir donné permette au représentant d'excéder ses pouvoirs sans que les tiers s'en aperçoivent, à la condition, bien entendu, que ces

tiers soient de bonne foi et qu'ils n'aient pas à se reprocher la faute de n'avoir pas suffisamment examiné les prétendus pouvoirs de celui avec qui ils ont contracté. Par exemple, si la simple lecture de la procuration avait dû suffire pour faire connaître exactement l'étendue des pouvoirs accordés par le client (Orléans, 12 novembre 1860. D. 61, II, 21), les tiers qui avaient le droit et le devoir de se faire représenter la procuration ont été imprudents s'ils ont consenti à traiter sur la foi des indications du mandataire sans en vérifier l'exactitude, et leur témérité les rend non recevables à agir contre le mandant, à moins que lui-même ne leur ait fourni de justes raisons pour ne pas vérifier les pouvoirs du mandataire et pour croire à la réalité et à l'étendue du mandat par lui allégué. De nombreuses applications de ce principe ont été faites par la jurisprudence. C'est ainsi qu'il a été jugé que « la règle que le mandant n'est pas tenu de ce qui a pu être fait au delà du mandat, n'est pas applicable au cas où il a imprudemment confié au mandataire un blanc-seing dont celui-ci a abusé pour contracter, vis-à-vis d'un tiers de bonne foi, des engagements excédant la limite de ses pouvoirs; il doit alors supporter l'imprudence qu'il a commise. » (Cass., 13 février 1883. D. 84, I, 80.)

Jugé également que « le mandant est responsable

des engagements pris par le mandataire, même pour abus de mandat, vis-à-vis des tiers, si ceux-ci ont été de bonne foi et ont pu, à raison de la négligence et de l'imprudence du mandant, être induits en erreur sur la portée du mandat. — C'est au mandant qu'incombe le soin de rédiger le mandat dans des termes qui ne permettent pas l'erreur et de surveiller l'emploi qu'en fait le mandataire. — En signant d'une manière inconsidérée une procuration conçue en termes dangereux, et en n'exerçant aucune surveillance sur les agissements de son mandataire, le mandant commet une faute lourde qui, aux termes de l'article 1384 du Code civil, le rend responsable du préjudice causé aux tiers, à qui d'ailleurs aucune faute ne peut être reprochée. » (Paris, 25 mars 1892, D. 92, II, 263.)

En principe le client n'est donc obligé vis-à-vis des tiers que par les conventions que le gérant d'immeubles avait pouvoir de passer; tous les actes qui ont été faits au delà sont à son égard nuls, inexistants, *res inter alios acta* (art. 1165 Civ.).

Cependant, le client peut les ratifier, c'est-à-dire, donner postérieurement un consentement qu'il n'avait pas donné au moment de l'acte. Bien que l'on puisse soutenir, pour réfuter tout effet rétroactif à la ratification, que celle-ci ne saurait valider un acte fait par un intermédiaire à dater d'une époque

où il n'avait pas pouvoir de le faire, on admet plus généralement l'affirmative : la validité de l'acte rétroagit au jour où il a été passé, à la condition que cette rétroactivité ne cause aucun préjudice aux tiers qui auraient acquis des droits dans l'intervalle entre la ratification et la passation de l'acte ¹.

Point n'est besoin, pour la ratification dont s'occupe l'art. 1998 du Code civil, de l'accomplissement des conditions rigoureuses que l'art. 1338 du Code civil exige pour la confirmation d'une obligation annulable ou rescindable. Il suffit ici que la volonté du mandant soit certaine, qu'elle résulte expressément de mentions contenues dans un acte écrit ou tacitement de faits impliquant volonté certaine du mandant de tenir pour valable l'opération irrégulière du mandataire. (Cass., 27 juillet 1863. D. 63, I, 460. — Cass., 15 février 1876. D. 76, I, 246. — Lyon, 6 juillet 1889. D. 90, II, 113.)

Tous les actes faits par le mandataire peuvent être ratifiés, qu'il s'agisse d'un mandataire qui dépasse ses pouvoirs ou d'un mandataire qui agit en vertu d'un mandat nul. La situation est la même dans les deux cas ; l'un n'a pas plus de pouvoirs que l'autre, et ce n'est que dans la ratification que leurs actes puisent leur validité.

¹ Troplong, 617-618. — Pont, 1075. — *Contrà* : Laurent XXVIII, n° 74.

CHAPITRE VIII

Des différentes manières dont finit le contrat. De la cession de la clientèle

Le contrat conclu par le gérant d'immeubles est un contrat d'entreprise, il s'éteindra donc suivant les règles posées aux art. 1794 et 1795 du Code civil. Mais, d'un autre côté, la représentation du client par son mandataire imprime à ce contrat un certain caractère personnel dont nous ne devons pas faire abstraction. La loi ayant pris la précaution, pour certains contrats où, comme pour le nôtre, la considération de la personne est prise en large part, d'admettre des causes d'extinction particulières, nous pensons que ces moyens doivent s'appliquer également au contrat de gérance d'immeubles. Nous nous attacherons donc dans ce chapitre à combiner les articles 1794, 1795, au titre du louage, l'article 1865

au titre de la société, les articles 2003 et suivants au titre du mandat.

Sans aucun doute, et nous n'insisterons pas, l'expiration des pouvoirs du gérant d'immeubles, soit qu'ils lui aient été donnés spécialement pour certaines affaires, soit seulement pour un certain temps, met fin au contrat.

Il en est de même, selon nous, de la mort de l'une quelconque des parties. Supposons d'abord le décès du gérant d'immeubles. Le client l'a choisi parce que son expérience, sa réputation, son habileté lui avaient inspiré confiance; il est fort possible que ses héritiers n'aient pas les mêmes qualités, et il serait injuste de contraindre le client à leur continuer une confiance dont ils ne sont pas dignes. Cette solution est d'ailleurs conforme aux articles 1795 et 2003 du Code civil, aux termes desquels le louage d'ouvrage est dissous par la mort de l'entrepreneur, et le mandat par la mort du mandataire. — Quant au décès du client, nous pensons aussi qu'il doit mettre fin au contrat. Le contrat repose en effet sur sa volonté de se faire représenter, et il ne peut lui survivre, sa volonté s'éteignant avec lui.

Un raisonnement analogue nous amène à décider qu'un changement d'état dans la capacité du gérant d'immeubles, ou sa faillite, entraînent la dissolution

du contrat, la réduction plus ou moins complète de sa capacité, le mauvais état de ses affaires étant propres à lui faire perdre la confiance qui avait déterminé le choix de son client. Mais en sera-t-il de même de l'interdiction, de la déconfiture ou de la faillite du client? Nous le croyons ainsi, et d'une manière absolue, pour les cas de faillite et de déconfiture : n'ayant plus la capacité de s'occuper lui-même de ses affaires, il ne peut conférer à autrui la capacité de s'en occuper en son nom. La réponse est moins rigoureuse en ce qui concerne l'interdiction ou toute autre *capitis minutio* : tandis que, survenu en la personne du gérant d'immeubles, le changement d'état affecte le contrat dans son ensemble; survenu en la personne du client, il ne l'affecte que dans la mesure où celui-ci perd l'exercice de ses droits. Mon client vient-il, après avoir été pleinement capable, à être pourvu d'un conseil judiciaire, la procuration qu'il m'a donnée, en pleine capacité, cesse d'être valable pour les actes que sa situation nouvelle ne lui permet pas de faire seul.

Si le client s'aperçoit qu'il a mal placé sa confiance, que le gérant d'immeubles qu'il croyait expérimenté et habile n'est qu'un homme d'affaires peu scrupuleux, peut-il lui retirer les pouvoirs qu'il lui a donnés, en un mot, peut-il le révoquer? Nous admettons l'affirmative. Non pas que nous nous ap-

puyions (Jurisprudence) sur l'article 2003 du Code civil aux termes duquel la révocation du mandataire met fin au contrat, que le mandat soit gratuit ou qu'un salaire ait été stipulé. Cet article ne s'applique pas en notre matière : le gérant d'immeubles, en effet, n'est pas un mandataire, mais un entrepreneur qui loue son travail à forfait ; il conclut un contrat synallagmatique que, d'après les principes généraux, la volonté d'un seul des contractants ne doit pas suffire à dissoudre. C'est dans l'article 1794 du Code civil que, selon nous, le client puise son droit de révocation, « le maître peut résilier, par sa seule volonté, le marché à forfait ». Cette solution se justifie par cette considération que le contrat a été fait *intuitu personæ*, à raison des connaissances professionnelles qui avaient fait distinguer le gérant d'immeubles. Si le choix a été mauvais, on ne peut équitablement contraindre le maître à en subir les conséquences, d'autant plus que le gérant d'immeubles, choisi puis révoqué, ne souffrira pas de la révocation, puisqu'il sera indemnisé de toutes ses dépenses, de tous ses travaux et de tout ce qu'il aurait pu gagner dans cette entreprise..

Quant aux formes dans lesquelles doit intervenir la révocation, il faut se reporter au titre du mandat : elle existera toutes les fois que, soit par une déclaration formelle, soit par un acte quelconque impli-

quant nécessairement volonté de révoquer, le client aura montré clairement son intention (art. 2006 Civ., s'il charge de ses affaires un autre gérant) et elle produira effets (art. 2005 Civ.) dès qu'elle aura, par notification ou autrement, été portée à la connaissance des tiers et de l'agent révoqué qui pourra alors être contraint à remettre l'écrit sous-seing privé, l'acte en brevet ou l'expédition de sa procuration (art. 2004 Civ.).

Le gérant de propriétés peut-il renoncer à s'occuper des affaires dont il s'est chargé ? Des termes restrictifs de l'article 1794 du Code civil, qui n'est écrit que pour le client, il faut conclure que le gérant d'immeubles ne pourra pas résilier le contrat par sa seule volonté.

C'est un retour à la règle de droit commun que : dans un contrat synallagmatique, ce que le consentement a fait, le consentement seul peut le défaire. L'article 2003 du Code civil ne doit pas davantage recevoir application. Si la jurisprudence admet que le mandataire même salarié peut, sous certaines conditions (2007 Civ.), renoncer au mandat, c'est qu'il rend un service au mandant et qu'il ne peut être victime de son obligeance, si les conditions, dans lesquelles il doit rendre ce service, deviennent trop onéreuses pour lui. Ces motifs ne militent pas en faveur du gérant d'immeubles : celui-ci ne rend pas

un service à son client, ses honoraires ne sont pas une récompense, mais la compensation exacte de ses soins : il ne peut donc pas se retirer.

Cependant, comme, en réalité, il n'est tenu que d'une obligation de faire, s'il refuse de l'exécuter, il ne peut y être contraint par la force. Son obligation se résout en dommages-intérêts (art. 1142 du C. civ.); or, le droit à indemnité suppose un dommage causé; si l'inexécution ne cause aucun préjudice au créancier, le gérant d'immeubles qui manque à ses engagements ne peut subir aucune condamnation.

Dans quelle situation se trouve le gérant d'immeubles qui cède sa clientèle? A notre avis, il se trouve dans la situation de celui qui refuse de continuer la gestion qu'il a entreprise. Si sa cession est intempestive et porte préjudice à ses clients, il leur devra des dommages-intérêts; mais, dans la plupart des cas, la cession ne sera pas préjudiciable, car la présentation qu'il fait de son successeur à ses clients leur donne le moyen de ne souffrir aucun dommage : ils n'ont qu'à continuer leur confiance à celui qu'il leur désigne et qui saura s'en montrer digne.

Cession de la clientèle

Comme tout fonds de commerce, un cabinet de gérance de propriétés peut faire l'objet d'une ces-

sion. Ce qui est cédé, c'est la clientèle, la réunion des clients qui se sont attachés au cabinet. Aux termes de l'article 1598 du Code civil, cette vente est possible et valable, car il n'y a dans la situation du gérant d'immeubles aucun élément émanant de la puissance publique : l'agent d'affaires n'est pas un fonctionnaire public, mais l'entrepreneur d'une industrie. (Cass., 14 décembre 1847, Dientre et Develle, 1848, I, 98.)

Les règles du Code civil sont applicables à la cession d'un fonds de commerce. C'est ainsi qu'aux termes de l'article 1583 du Code civil, les parties doivent se mettre d'accord sur la chose cédée, le prix, le mode de payement, l'entrée en jouissance. Le consentement doit être, à peine de nullité, exempt de vices (erreur, violence, dol). « L'erreur sur la personne du vendeur, qui, en principe, n'est pas une cause de nullité de la vente, produit exceptionnellement cet effet lorsque la chose vendue emprunte sa principale valeur à la personne ou, plus particulièrement, à l'honorabilité du cédant. — Ainsi l'acquéreur d'un agent d'affaires est fondé à demander la nullité du contrat lorsqu'il rapporte la preuve que son cédant, ancien repris de justice, par qui a été créée l'agence, l'a trompé ainsi que le public sur son individualité, et a conclu la vente sous un autre nom que le sien. » (Aix, 21 décembre 1870, D. 71,

II, 79). On peut aussi voir dans ce fait une sorte de vice caché donnant lieu à rédhibition.

Le dol le plus fréquent, en matière de cession de clientèle, est l'exagération frauduleuse par le vendeur de ses bénéfices annuels. Si l'acheteur prouve que le chiffre d'affaires annoncé par le vendeur est faux et frauduleux, la nullité peut être prononcée. (Paris, 28 novembre 1894. G. Pal. 95, I, 30. — Paris, 17 mai 1893. G. Pal. 93, II, 51). Si la fraude n'est pas assez caractérisée, les tribunaux pourront se contenter de diminuer le prix d'acquisition. (Paris, 19 juin 1894. G. Trib., 22 juillet 1894.) Constitue également un dol, quand l'acquéreur a stipulé le droit de conserver le nom du vendeur, le fait par celui-ci de se servir, pour établir son honorabilité, de documents qui sont ensuite reconnus faux. (Commerce, Seine, 9 mars 1887.)

La cession d'une clientèle ne peut être rescindée pour lésion, quelque excessif que soit le prix. En effet, l'article 1674 du Code civil n'admet la lésion comme cause de nullité que dans les ventes d'immeubles; or, ici la vente a pour objet un meuble incorporel : « Le fonds de commerce est constitué essentiellement par la clientèle. Il rentre donc dans la classe des biens incorporels et, comme il n'y a aucune raison pour le déclarer immobilier, il doit être considéré comme un bien

mobilier ¹. » A un autre point de vue, si la clientèle a une valeur propre, cette valeur est certainement aléatoire, car nul ne peut contraindre le client d'aujourd'hui à rester le client de demain, et nous savons que la question de nullité pour lésion ne se pose pas pour les contrats de cette nature.

Quant aux effets de la cession d'un cabinet de gérance d'immeubles, ils sont les mêmes que ceux des autres ventes. L'acheteur doit prendre livraison, payer le prix convenu (1591-1592 Civ.) et les intérêts du prix (1652, 2^o Civ.); le paiement est fait au domicile du vendeur (1651 Civ.), le prix devient immédiatement exigible en cas de faillite du cessionnaire ou quand, par son fait, il a diminué les sûretés qu'il avait données au cédant (1188 Civ.). A défaut de paiement du prix à l'échéance, le vendeur aura un privilège (2102, 4^o Civ.), pourra exercer l'action résolutoire (1184 et 1654 Civ.).

Le vendeur est tenu de délivrer et de garantir la chose qu'il vend (1603 Civ.). La délivrance consiste à mettre l'acquéreur au courant des habitudes de la clientèle, à le recommander aux clients. Garantir, c'est répondre de toute éviction (1626-1640 Civ.), des vices cachés (1641 Civ.); c'est aussi faire tout son possible pour que la clientèle reste fidèle au cabinet

¹ Boistel, n^o 429. *Sic* : Laurent V, n^o 513. Lyon-Caen et Renault, Traité, III, n^o 239.

vendu. Le vendeur ayant cédé une clientèle ne doit pas ultérieurement apporter un trouble quelconque à l'exercice des droits qu'il a cédés, et notamment chercher à détourner, à son profit personnel, la clientèle qu'il s'est engagé à procurer à l'acheteur. D'après la Cour de Paris, il y a éviction partielle, et l'acheteur peut faire réduire le prix, quand le vendeur, en créant un nouvel établissement dans le voisinage du fonds cédé, détourne, à son profit, la clientèle qu'il a vendue (Paris, 7 janvier 1890. D. 90, II, 290). Le jugement du tribunal de commerce, qu'infirmait cet arrêt, voyait, avec raison, dans ce fait un simple trouble qui ne devait donner lieu qu'à des dommages-intérêts, puisqu'il constitue une dépossession partielle, par voie de fait, due au vendeur. (Note de M. Planiol sous l'arrêt précité.)

Après la cession, le cédant peut-il ouvrir un cabinet susceptible de faire concurrence à l'établissement cédé? Plusieurs hypothèses sont à considérer suivant les clauses insérées dans l'acte de cession. Si le contrat est muet, comme conséquence de son obligation de garantie, il ne peut s'établir à nouveau de façon à faire concurrence à son cessionnaire ; il doit même s'abstenir de lui faire indirectement concurrence en favorisant un établissement similaire. S'il s'est réservé par le contrat la faculté de s'établir à nouveau, cette clause ne peut pas lui permettre de faire concurrence

à son acheteur ; il peut seulement s'établir en prenant toutes les précautions nécessaires pour rendre impossible la confusion des deux maisons : il doit agir de telle sorte que son ancienne clientèle ne puisse revenir à lui. Enfin le contrat peut porter interdiction expresse de s'établir à nouveau. Est-elle absolue ? la convention lui interdit-elle d'ouvrir un nouveau cabinet, à une époque quelconque, dans un lieu quelconque ? la clause est nulle par application de l'article 6 du Code civil comme portant atteinte à la liberté du commerce (Paris, 3 novembre 1898. G. Trib., 2 décembre 1898). Nulle ici, c'est-à-dire non écrite, car les tribunaux ont coutume de décider qu'elle équivaut à la charge du vendeur de ne pas ouvrir un établissement similaire susceptible de nuire à l'acheteur ; or, nous savons, par les explications précédemment données, que cette obligation, conséquence de la garantie, pèse sur l'acheteur même en cas de silence du contrat¹. — Si l'interdiction est limitée soit à un certain temps, soit à un certain territoire, elle est valable et doit être respectée (Cass., 9 février 1898. *Le Droit*, 7 juin 1898).

Dans les cas où le vendeur a violé les engagements pris, une jurisprudence à peu près constante ordonne la fermeture du nouvel établissement (Cass.,

¹ Voir sur ce point la note de M. Planiol, sous Cass., Paris, 14 janvier 1889. D. 90, II, 290.

21 février 1862; D. 62, I, 185), ou condamne le vendeur en des dommages-intérêts s'il n'a fait que favoriser un établissement concurrent. C'est l'application des articles 1142 et 1143 du Code civil : il s'agit, en effet, d'une obligation de ne pas faire qui se résout en dommages-intérêts, à moins que le créancier ne demande, quand cela est possible, que ce qui a été fait contrairement à l'obligation soit détruit.

Pour terminer : les contestations, qui peuvent naître à l'occasion d'une cession de clientèle, sont de la compétence des tribunaux de commerce. Cette juridiction exceptionnelle est compétente, notamment pour connaître des contestations relatives aux engagements entre commerçants (art. 631, 1^o, Com.); or, nous estimons, sauf controverse, que la cession d'un fonds de commerce est toujours un acte commercial, tant à l'égard du vendeur qu'à l'égard de l'acheteur : le premier acte de celui qui va devenir commerçant, le dernier de celui qui va cesser de l'être. (Lyon-Caen et Renault, I, n^o 123.)

Vu :

Le Doyen,
GLASSON.

Le Président de la Thèse,
PLANIOL.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,
GRÉARD.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.	5

CHAPITRE I

Rôle économique de la gérance d'immeubles. — Utilité privée. — Utilité publique. — A ces divers titres, elle mérite considération et protection. — Différents systèmes proposés	7
---	---

CHAPITRE II

Fondement juridique de la gérance d'immeubles. — Est-ce un mandat salarié ? Est-ce un louage ? — C'est un contrat d'entreprise.	28
---	----

CHAPITRE III

Le gérant d'immeubles est commerçant. — Conséquences de cette qualité. — Elections consulaires. — Patente. — Compétence.	45
--	----

CHAPITRE IV

Des conditions requises pour la validité du contrat de gérance d'immeubles	71
1 ^o Conditions de fonds.	71
2 ^o Conditions de formes de la procuration	78
3 ^o De la preuve	80

CHAPITRE V

	Pages
Obligations du gérant d'immeubles	83
1 ^o Obligations d'exécuter le mandat	84
A. Ne rien faire au delà de ce qui est porté dans le mandat.	84
B. Accomplir le mandat tant qu'on en demeure chargé.	90
C. Accomplir le mandat de bonne foi et en bon père de famille.	92
2 ^o Obligation de rendre compte.	100

CHAPITRE VI

Obligations du client	105
A. Payer le salaire	106
B. Rembourser les avances et frais.	115
C. Indemniser des pertes	117
Garanties accordées au gérant d'immeubles.	119

CHAPITRE VII

Obligations du gérant d'immeubles et du client envers les tiers.	122
1 ^o Obligations du gérant d'immeubles	122
2 ^o Obligations du client.	124

CHAPITRE VIII

Des différentes manières dont finit le contrat. — Cession de la clientèle.	128
--	-----

ALENÇON. — IMP. VEUVE FÉLIX GUY ET C^{ie}
